شارلــز مانــز

قوة الفشل

٢٧ طــريقــة

لتحويل عثراتك في الحياة إلى نجاحاتٍ فائقة

وصفات لحياة أكثر إنتاجيةً ورفاهيةً هدوءاً



إعداد قسم الترجمة بدار الفاروق



قـوة الفشـل

الناشر: دار الفاروق للاستثمارات الثقافية (ش.م.م)

العنوان: ١٢ ش الدقي – الجيزة – مصر
تليفون: ٠٢/٣٧٦٢٢٨٣٠ –٠٢/٣٧٦٢٢٨٣١ –٠٢/٣٧٦٢٢٨٣٢ –٠٠٢/٠٢/٣٧٦٢٢٨٣٢ –
٠٢/٣٧٤٨٠٧٢٩ –٠٢/٣٧٤٩١٣٨٨
فاكس: ٠٢/٣٣٣٨٢٠٧٤

فهرسة أثناء النشر/ إعداد الهيئة العامة لدار الكتب والوثائق القومية. إدارة الشئون الفنية.

مانز، شارلز.
قوة الفشل/ تأليف شارلز مانز؛ ترجمة قسم الترجمة بدار الفاروق. – ط ٠١–
القاهرة: دار الفاروق للاستثمارات الثقافية (ش.م.م)، ١٤٤ ص؛ ٢٢ سم.١٢/
تدمك: 978-977-455-391-3
رقم الإيداع: ٢٠٠٩/١٣٨٧٧
١– الفشل
أ– العنوان
ديوي: ١٣١,٣٣

الطبعة العربية: ٢٠٠٩
الطبعة الأجنبية: ٢٠٠١

www.daralfarouk.com.eg
www.darelfarouk.com.eg


مجلة
الابتسامة
قوة الفشل

إهــداء

إلى كل من استطاع تحقيق النجاح الفعلي في حياته

وساهم في تحسين صورة مجتمعه

من خلال تفوقه على غيره

والنهوض دومًا من كبوات الفشل

مستقيًا منها ما تحويه من خبرات ومعرفة

لينتفع بها وينفع بها غيره.

المحتويـات

تمهيد

قد يسأل البعض في البداية عن سبب كتابتي عن الفشل، ولكنهم سيكتشفون على الفور أن الهدف الكامن وراء هذا الكتاب هو كيفية تسخير قوة الفشل من أجل الوصول إلى النجاح. ومع ذلك، فلديَّ دافع شخصي هو السبب الحقيقي الذي دفعني إلى تأليف هذا الكتاب. فلقد طرح عليَّ البعض في مناسبات عديدة السؤال التالي: "من الواضح أنك إنسان ناجح جدًا، ألم تفشل قط؟" وصحيح ربما تبدو حياتي حافلةً بالنجاح؛ فلي ١٢ كتابًا و١٠٠ مقالة، بالإضافة إلى حصولي على عدد من الجوائز في أثناء مسيرتي العلمية. ولكن هذا التعليق يثير ارتباكي حقًا.

إنني أشعر بالارتباك لأنهم لا يعرفون بعض الأمور بشأني؛ وهو أن فشلي يتعدى بمراحل كثيرة نجاحي. ويشير الآخرون في بعض الأحيان إلى أحد مؤلفاتي الناجحة السابقة الذي اشتركت في تأليفه مع أحد زملائي الأعزاء، وحصل الكتاب على الجائزة القومية للكتاب كما أصبح من أكثر الكتب مبيعًا على المستوى المحلي. إن هؤلاء الناس رأوا النتيجة النهائية فقط للكتاب، ولكنني أذكر عدد المرات التي أعدنا فيها كتابة فصول الكتاب التي لم تكن ذات قيمة. وبالإضافة إلى ذلك، فإنهم يغفلون أيضًا حقيقة أن الكتاب تم رفض نشره من قِبَل نحو ٣٠ ناشرًا قبل أن يتم التعاقد أخيرًا مع محرر شاب يحب خوض المخاطر لتحمُّل مسؤولية نشره.

بالإضافة إلى ذلك، ربما يشير البعض إلى مهنتي كأستاذ بالجامعة. وإني لأفخر وأسعد كثيرًا بتوليتي مؤخرًا منصب أستاذ إدارة الأعمال بجامعة ماساتشوسيتس. كما أنني تقلدت سابقًا مناصب بالعديد من الكليات التابعة لجامعات شهيرة، من بينها كلية إدارة الأعمال التابعة لجامعة هارفارد التي حازت على "جائزة الإنجاز الرائع في البحث والتطوير في إدارة الأعمال".

إن ما يجهله الآخرون هو أني كافحت كثيرًا في بداية حياتي؛ أولاً كي أحصل على وظيفة بعد التخرج في الكلية، ثم في العمل في مجال البيع بالتجزئة (فشلت بالفعل على معظم المستويات في تلك التجربة قصيرة الأجل)، ثم في السنوات الأولى من عملي كأستاذ بالجامعة في سن صغيرة. ومن الصعب بالنسبة لي حساب كم المقالات التي رفضت الجرائد نشرها لي والعدد الكبير من الطلاب الذين لم يهتموا بأسلوبي في التدريس، إلى جانب العدد الضخم من مسؤولي إدارة الأعمال الذين رأوا أن مشاورتي لا طائل من ورائها.

أرجو ألا تخطئ فهم حديثي؛ فأنا لا أعتبر نفسي فاشلاً في عملي وحياتي. بل على العكس، فإنني أعتبر نفسي ناجحًا إلى حدٍ كبير. لا يربكني اعتقاد الناس أني شخص ناجح، وإنما ما يثيرني هو اعتقادهم أني لم ولن أفشل بشكل كبير. أعتقد حقًا أن معظم النجاح الذي قد حققته كان نتيجةً لفشلي مرارًا وتكرارًا. وذلك هو السبب الحقيقي الكامن وراء تأليفي هذا الكتاب، وهو: إعطاء الفشل القدر الذي يستحقه، ومساعدة الآخرين في اكتشاف الفوائد الهائلة التي يحققها لهم الفشل عندما يتم التعامل معه بحكمة.

إن هذا الكتاب الموجز يحتوي على أفكار بسيطة عن كيفية توظيف الفشل على المدى القصير؛ من أجل تحقيق النجاح على المدى الطويل. لذا؛ فهو يهم من يود زيادة وعيه وقدرته على جني ثمار تجارب الفشل العديدة والتي نتعرض لها جميعًا في حياتنا. فعندما تدرك ذلك، ستتحرر من الاستسلام للتأثير السلبي الظاهري للفشل. سيكون شيئًا رائعًا إذا ابتعدنا عن محاولة تفسير الفشل الإنساني والكمال الزائف، وفي الوقت نفسه إنكار أننا عندما نخاطر ونجرب أشياءً جديدة جديرةً بالاهتمام وتستحق العناء المبذول من أجلها فإننا - لا محال - سنقترف أخطاءً.

بالطبع، يجب عدم اقتراف بعض الأخطاء؛ مثل تعريض حياة الآخرين للخطر بتهورنا. وفي الوقت نفسه، عندما نبذل قصارى جهدنا بإخلاص ولا نحقق النتيجة المرغوبة، فإنه لن يفيدنا أن نفكر في الفشل الذي أصبنا به. فإذا أردنا فعلاً أداء المهام بطريقة أفضل في المرات القادمة، فإنه لا بد لنا من إعادة النظر في معتقداتنا. علينا ألا نيأس عندما نفشل، ولكن ينبغي أن نعلم أن ذلك يعد مرحلة انتقالية لتحقيق النجاح المستمر. أود عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب أن تتمتع بالعديد من الفوائد التي تنبع من معرفة هذا الهدف الجوهري، وهو أن طريقك لإدراك النجاح المرموق هو تسخير قوة الفشل والاستفادة منها.

مقدمة

الفشل خطوة نحو النجاح

"مَن لا يفعل شيئًا على الإطلاق هو وحده مَن لا يخطئ."

مثل فرنسي

أتود أن تكون ناجحًا بقية حياتك؟ أتود أن تكتسب معارف مختلفة وتتطور وتشارك في الحياة بطرق فعالة؛ بحيث تكون حياتك حافلة وهادفة؟ إذا كنت كذلك، فلا محال من أن تمر بتجارب فشل. ولا يوجد استثناء لهذه القاعدة؛ فالنجاح الفائق يسبقه الفشل أولاً، ولكن على أن يتم النظر إلى الفشل من منظور مختلف تمامًا. وهذا هو موضوع هذا الكتاب: كيف تستثمر قوة الفشل للوصول إلى النجاح؟

إن الفشل هو إحدى الكلمات المروعة في اللغة. وفكرة الفشل نفسها تكفي لعرقلة بعض الناس في طريقهم؛ فمن الممكن أن يدفع الفشل أغلبية الناس لأن يكفوا عن العمل ويتراجعوا ببساطة دون حتى مجرد المحاولة.

من ناحية أخرى، يُعد النجاح فكرة خيالية تقريبًا بالنسبة لمعظم الناس؛ حيث يعتقدون أن إمكانية النجاح ما هي إلا وهم. ولكن الناس يحبون عادةً أن يُعرَفوا بأنهم شخصيات ناجحة، وغالبًا ما يضحون كثيرًا من أجل تحقيق هذه الغاية.

على الرغم من أن بعض الناس يكرهون الإشارة إليهم على أنهم فاشلون ويحبون أن يُعرَفوا بأنهم شخصيات ناجحة، فإن أغلب أعظم النجاحات في الحياة تتحقق من خلال الفشل الظاهري فقط. ونلاحظ أن الشخص عادةً هو الذي يحدد نجاحه أو فشله من منظوره هو وليس من منظور الآخرين.

على سبيل المثال، لا نستطيع أن ننسى قصة الأطفال الكلاسيكية "البطة القبيحة" بقلم "هانز كريستيان أندرسن". ففي هذه القصة، نجد أن أحد الطيور في مجتمع البط يسخر منه الآخرون بصورة مستمرة؛ لأنه مختلف عنهم بشكل كبير؛ حيث كان يُعامَل ككائن فاشل كليةً. ونتيجة لذلك، أصبح يرى نفسه على هذه الصورة تحديدًا. وبالتالي؛ فقد شعوره بالأمل وتغلب عليه اليأس، وهرب من مشكلاته بدلاً من محاولة التغلب عليها.

في النهاية، تعلم هذا الطائر - البطة القبيحة - أن اختلافه عن الآخرين لم يكن كارثة كما كان يعتقد. فعندما رأى أخيرًا انعكاس صورته في البركة واكتشف أنه كائن رائع، تبدد فشله الظاهري في الحياة تمامًا.

ربما تعكس هذه القصة حقيقة أساسية عما نطلق عليه "الفشل"؛ فإنه غالبًا ما يكون عدم فهم للاختلاف بين ما هو كائن ولا نلاحظه (مثل التطور واكتساب المعرفة عندما نعجز عن الوصول إلى هدف ما) وبين ما ندركه أو نحققه لاحقًا (النجاح طويل المدى).

بالطبع، يرتبط الفشل أحيانًا بنقص كفاءة الأداء المطلوب في مواجهة تحدٍ بعينه، ولكن من الممكن أن يصير الفشل وسيلة قوية لاكتساب المعرفة والتزوُّد بالوسائل اللازمة لتحقيق النجاح والتقدم في الحياة. وفي النهاية، يمكننا أن نتعلم أن ما يُطلِق عليه معظم الناس إخفاقات هو دائمًا مجرد عثرات مؤقتة يتم تقديرها على أساس أحد المعايير العشوائية، كما أنها تُشكِّل جزءًا أساسيًا في الحياة؛ فهي عادةً ما تكون مجرد تحديات يواجهها الإنسان. يساعدنا هذا الفهم في التوصل إلى أن الإخفاقات الحقيقية تحدث عندما لا نواجه التحديات الجديرة بالاهتمام ولا نبذل الجهد المطلوب ولا نحاول أن نقوم بمجرد محاولة، أو عندما نرفض الاستفادة من عثراتنا.

إن تغيير منظورنا للحياة هو غالبًا مفتاح الوصول إلى النجاح من خلال ما يبدو وكأنه فشل. لقد كان هناك اعتقاد خاطئ بأن التفكير بتفاؤل شيء غير واقعي، ولكن البحث قد توصل إلى أننا يمكننا بالفعل أن نتمتع بصحة أفضل ونعيش حياة أكثر سعادةً ونجاحًا إذا ما استطعنا تعلُّم استنباط الحلول من المشكلات. فالمشكلات التي نواجهها يمكن أن نحولها بعد ذلك إلى صالحنا؛ فهي تمدنا بفرص للتطور الشخصي، كما يمكنها أن تحفز قدرتنا الإبداعية لإيجاد طرق أفضل للعيش.

وأخيرًا، اكتشف الطائر القبيح ذلك؛ فانتقل بشكل رائع من الفشل إلى النجاح. وبالتالي؛ أصبح قادرًا على الطيران وحلَّق عاليًا فوق رفاقه الذين كانوا يعاملونه بازدراء. ونحن أيضًا يمكننا أن نحيا تمامًا ككائنات رائعة إذا استطعنا إدراك أن:

- التحديات هي فرص تعلم مُقنَّعة.
- الاختلافات ميزة في حد ذاتها.
- الأخطاء فرص لاكتساب المعرفة.
- عندما نبذل قصارى جهدنا ونعزم على اكتساب المعرفة، فإننا نحرز النجاح دائمًا، حتى إذا لم نحقق النتائج المرغوبة.

إن هذا الكتاب يُقدِّم طرقًا بسيطة ولكنها في الوقت نفسه عميقة لتحويل ما يبدو كإخفاقات إلى نجاحات؛ فهو يحتوي على طرق عملية لمواجهة بعض أكثر عثرات الحياة شيوعًا بنجاح. ودروس هذا الكتاب مرتبة في أربعة أجزاء، وتتضمن: إعادة تعريف مصطلحَي النجاح والفشل، والكسب المستفاد من الخسارة، والتغلب على الفشل، والاستفادة منه. وستلاحظ أن هذه الأجزاء الأربعة، على الرغم من انفصالها، مرتبطة بدرجة كبيرة ببعضها البعض، وأن الدروس التي يتضمنها كل جزء متداخلة إلى حدٍ كبير. ومن المهم إمعان النظر في الطرق المختلفة التي يقدمها هذا الكتاب لتحويل الفشل إلى نجاح.

بالإضافة إلى ذلك، ينبغي التفكير في الدروس المحددة المختلفة التي يتضمنها هذا الكتاب، وتطبيقها على نطاق أوسع - وهي إرشادات أكثر عمومية - من أجل الاستفادة من الفشل. ترتبط معظم الطرق الواردة بالكتاب ببعض الأفكار الأساسية، التي تتلخص في القائمة التالية. وينبغي أن نفكر في هذه الأفكار كرؤية جديدة يمكن من خلالها تحويل الفشل إلى نجاح.

بعض الأفكار الخاصة بالرؤية الجديدة للفشل:

١- **غيِّر مفهومك للفشل**: الفشل هو جزء طبيعي من الحياة، والذي من الممكن أن يؤثر فينا سلبًا أو إيجابًا؛ على حسب كيفية تعريفنا له.

٢- **غيِّر مفهومك للنجاح**: إن أهم مقياس للنجاح يعتمد على معرفتنا الشخصية العميقة لما يصح لنا القيام به، بغض النظر عن موافقة الآخرين له أو رفضهم.

٣- **استفِد من الفشل**: يقدم الفشل فرصة للتعلم المستمر، بينما قد يقود النجاح إلى الرضا الذاتي والوقوف عند حدٍ معين.

٤- **انظر للإخفاقات على أنها مرحلة تؤدي إلى النجاح**: إن النجاح والفشل ليسا متعارضَين؛ حيث إن معظم الإخفاقات هي ببساطة تحديات يواجهها الإنسان، والتي قد تكون أساسًا لتحقيق النجاح.

٥- **استثمر فرص الفشل**: إن العثرات أو الإخفاقات قصيرة الأمد يمكنها أن تسهم في تحقيق النجاح في المستقبل؛ وذلك إذا انتبهنا إلى الفرص التي تتضمنها تلك الإخفاقات دون العقبات.

٦- **استثمر التقييمات السلبية لصالحك**: إن التقييمات السلبية من الممكن أن تفيدك حين تستثمرها في التغير للأفضل، أو ربما تنقلك إلى شيء جديد مختلف؛ مما يدل على قرب إحراز النجاح.

٧- **اهتم بمساعدة من حولك:** عندما تتعلم الاهتمام بمساعدة من حولك في تحقيق النجاح بدلاً من اهتمامك بنفسك، ستصبح أقل عرضةً للإخفاقات التي تبدو شخصيةً.

٨- **عليك بالمثابرة:** استمر في المحاولة، وتذكر أن الجهد المستمر إلى جانب الاستفادة من دروس الفشل هما السبيل للوصول إلى النجاح.

هناك نقطة أخرى لا بد من ذِكرها في مستهل الكتاب؛ وهي أن هذا الكتاب لا يؤيد الفشل كغاية في حد ذاته. ولكن الفشل قد يكون وسيلة، أو عنصرًا أساسيًا لازمًا، للحياة الناجحة. وتتضح قيمة الفشل فيما يقدمه من اكتساب للمعرفة والتطور. وإذا لم يُمكِّننا الفشل من اكتساب المعرفة والتطور، فمن الممكن أن يصبح قوةً مدمرةً في حياتنا. وفي هذا الجانب، يتحدث هذا الكتاب عن النجاح الفعَّال، لا عن النجاح الذي يقود إلى غرور النفس والرضا عن الذات المبالغ فيه. فالنجاح يمثل طريقة للعيش يتم من خلالها الاستفادة من كل ما تقدمه لنا الحياة. وذلك يتضمن التعلم المفيد من العثرات، أو مما يطلق عليه البعض "الفشل".

إن دروس هذا الكتاب تساعدنا في إيجاد الفرص التي يمكن الحصول عليها من التحديات و"الإخفاقات" التي نواجهها في حياتنا اليومية. إنها تقدم طرقًا تجعل الحياة أكثر إنتاجيةً وازدهارًا وسلامًا. هذا الكتاب موضوعه الفشل، ولكنه يُقدِّم الفشل من منظور مختلف تمامًا؛ فهو يتحدث عن مدى قدرتنا على تسخير قوة الفشل لتساعدنا في تحقيق النجاح.

من أجل بدء هذه العملية، ينبغي تقديم التعريفات القديمة والحديثة لكلٍ من الفشل والنجاح. وأود مع نهاية قراءتك لهذا الكتاب أن تصبح التعريفات الحديثة لكلٍ من الفشل والنجاح جزءًا طبيعيًا من منظور حياتك.

الفشـل

التعريف القديم

نتيجة نهائية سلبية وحتمية تشير إلى:

- عدم القدرة على أداء المهام وعدم تحقيق النجاح.
- الإخفاق بسبب عدم الكفاءة أو العجز أو الإهمال.
- شيء سيئ للغاية يجب تجنُّبه والعقاب عليه.

التعريف الحديث

نتيجة غير متوقعة وقصيرة المدى تعكس تحديًا مستمرًا، وتمثل:

- مرحلة انتقالية للنجاح.
- فرصة لاكتساب المعرفة والتطور.
- فرصة للتغيُّر الإبداعي والتجديد.

النجاح

التعريف القديم

إنجاز يدعو للفخر

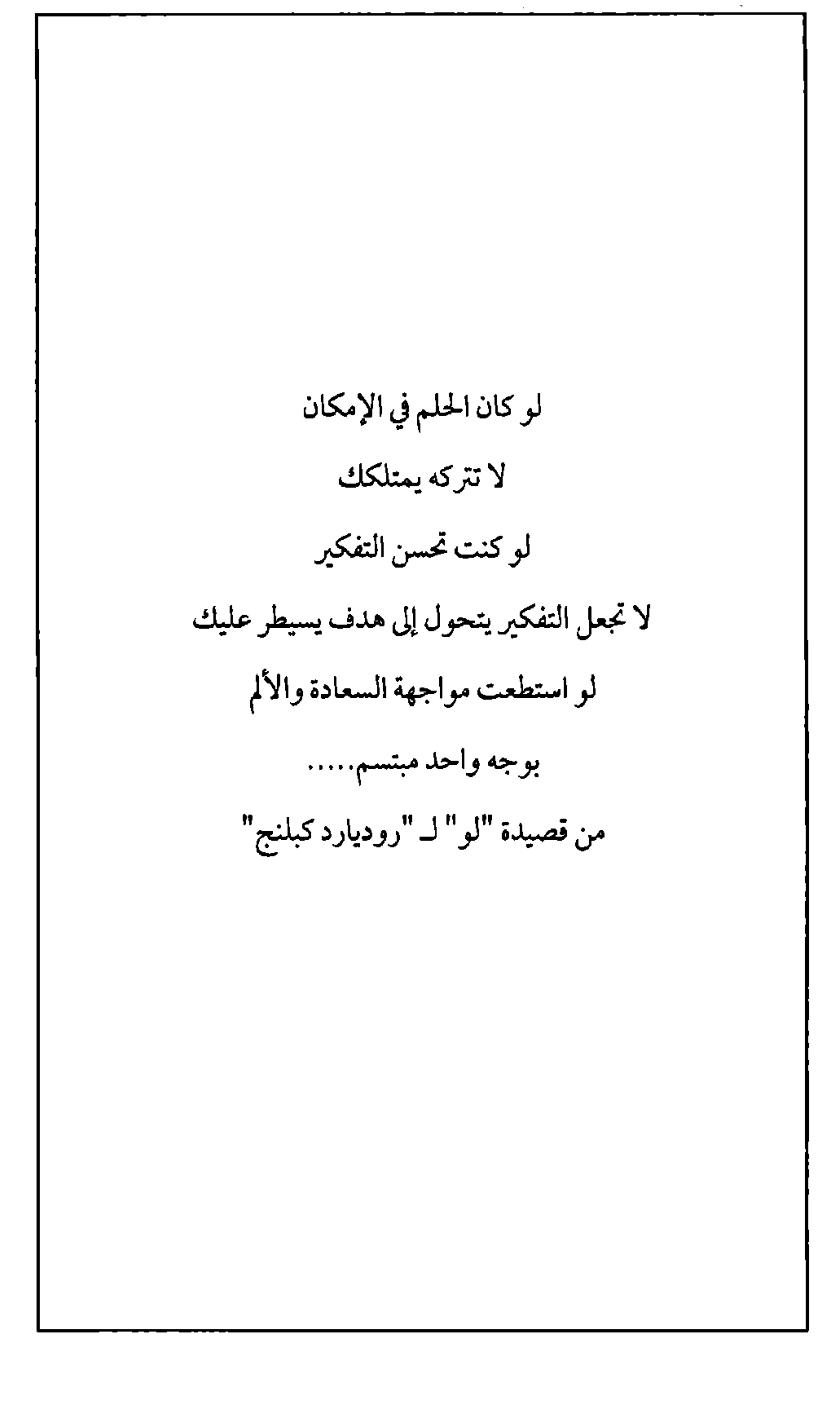
نتيجة نهائية إيجابية تمامًا تمثل:

- قدرة فائقة لا تتطلب المزيد من اكتساب المعرفة أو التغيُّر.
- أداء خالٍ من النقائص أو الضعف أو الفشل.
- شيء جيد للغاية يجب السعي إليه والاحتفال والفخر به قبل أي شيء آخر.

التعريف الحديث

أسلوب حياة يقوم على الانتفاع من جوانب الحياة كلها، ويمثل:

- مجموعة كبيرة من النتائج التي تعمل على تحسين الحياة على المدى البعيد.
- نتيجة للعثرات والإخفاقات قصيرة المدى.
- عملية مستمرة من التنمية واكتساب المعرفة والإنجاز في الحياة.



لو كان الحلم في الإمكان

لا تتركه يمتلكك

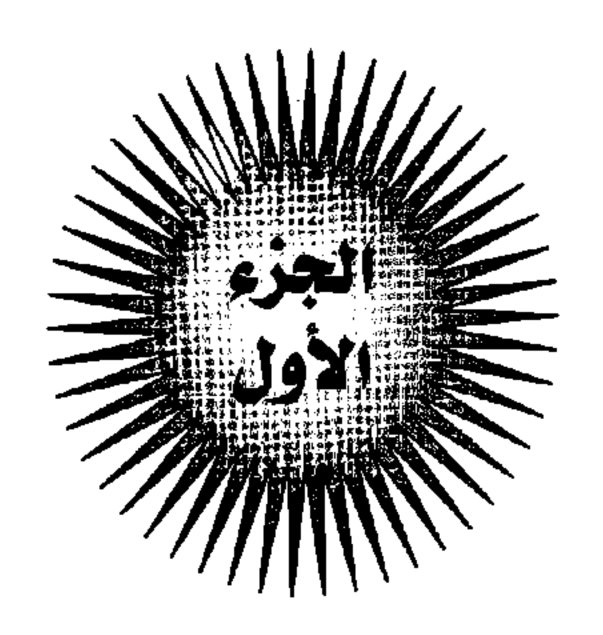
لو كنت تحسن التفكير

لا تجعل التفكير يتحول إلى هدف يسيطر عليك

لو استطعت مواجهة السعادة والألم

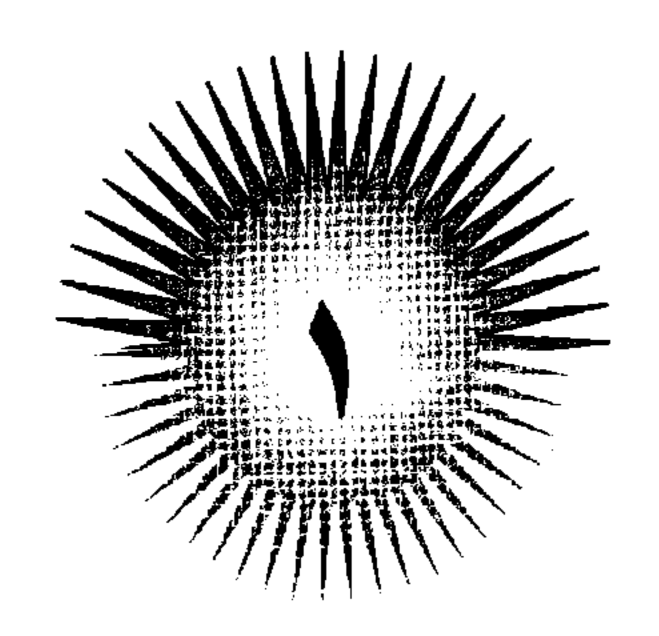
بوجه واحد مبتسم.....

من قصيدة "لو" لـ "روديارد كبلنج"



تغيير مفهومي الفشل والنجاح

إن الفشل لا يدعو للخوف؛ فهو يمثل تحديًا إيجابيًا للحياة الناجحة؛ فالإخفاقات في الوقت الحاضر تحمل في طياتها بذور أعظم النجاحات في المستقبل. والخطوة الأولى لإدراك فن الانتقال من الفشل إلى النجاح هي أن ترى الفشل والنجاح من منظور مختلف تمامًا.



فوائد تجارب الفشل

"الفشل أساس النجاح؛ فهو الوسيلة التي يتحقق بها النجاح."

"لاو تسو"

ذات مرة سأل شـاب طمـوح رئـيس مجلـس إدارة شـهير، وهـو "تـوم واطسون" رئيس مجلس إدارة شركة "آي بي إم"، عن كيفية تحقيق مزيد من النجاح؛ فأجابه قائلاً إنـه إذا أراد أن يحقـق المزيـد مـن النجـاح، فعليـه أن يخوض التجارب التي تبدو في ظاهرها فاشلة بشكل لا مجال للتفكـير فيـه؛ فنصحه بالتعرض لكثير من مواقف الفشل. للوهلة الأولى، قد تبدو تلـك النصيحة غريبةً بالفعل. ولكن بإمعان النظر فيها، يتضح أنها تنطـوي عـلى قدر كبير من الحكمة.

فينبغي ألا ننظر إلى الفشل على أنه نهاية المطاف، ولكن بدلاً مـن ذلـك، علينا أن نعتبره مرحلة انتقالية لنجاح أكبر. فإذا لم يفشل شخص قط، فذلك

يدل على أنه لا يجرب أي شيء جديد أو مثير. إن الإلمام بمهارات جديدة والتطور على المستوى الفردي يتطلبان أن ندخل ميادين جديدة؛ حتى تُمدنا بمعارف وقدرات جديدة. وهذه المغامرات الجديدة من الممكن أن تكون متنوعةً مثلها مثل تعلُّم العزف على البيانو أو التحدث بلغة أجنبية أو التزحلق على الجليد أو الاستثمار في البورصة.

إذن يبقى المبدأ كما هو: يجب أن تجرب الفشل من أجل أن تصل إلى النجاح. فإذا كنت تتوقع أنك ستتعلم دون أن تخطئ، فإنك ستُفاجأ مفاجأة غير سارة. تخيل أن "موتسارت" و"بيتهوفن" كانا يحاولان تأليف الموسيقى بحذر شديد لدرجة أنهما كانا لا يخطئان قط في العزف على البيانو، أتعتقد أنه كان من الممكن أن يؤلفا مقطوعات موسيقية خالدة إذا تجنبا تمامًا الوقوع في الخطأ؟

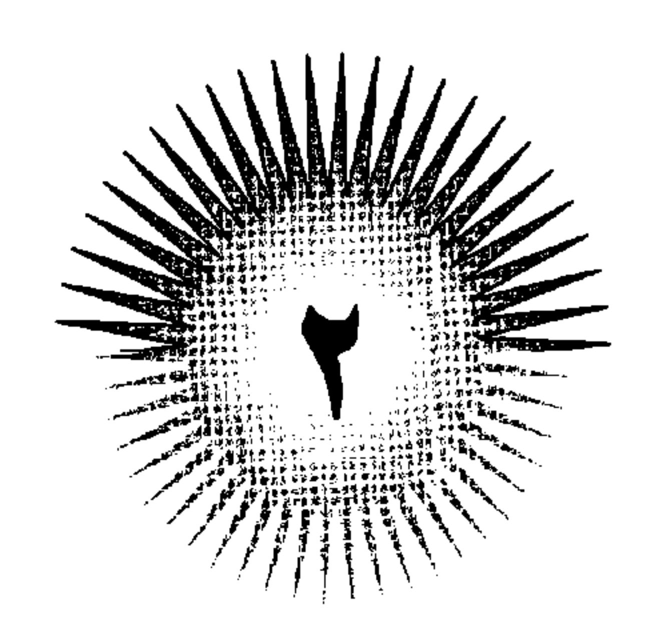
حتى "بيتهوفن" أيضًا لم يكن الفشل بعيدًا عنه. ففي إحدى مراحل حياته الموسيقية، أخبره مدرس موسيقى أنه ليس لديه موهبة موسيقية. كما أخبره المدرس أيضًا بعدم كفاءته كمؤلف موسيقي.

فكلما حاولت أن تزيد معرفتك وخبرتك في المجالات الجديدة التي تنطوي على تحديات، زادت الأخطاء التي قد ترتكبها. فكثير من احتمالات تحقيق التطور ترتبط بالعزم على خوض المخاطر. ولقد كتبت المؤلفة "كارول هايت" أن أشهر نصيحة يقدمها رؤساء مجالس إدارات الشركات هي النصيحة التالية: "إذا لم تكن قد مررت بتجربة فشل ثلاث مرات على

الأقل إلى الآن، فهذا يعني أنك لم تجرب شيئًا جديدًا". كما أضافت أن تجنُّب الفشل يقود إلى تجنُّب المخاطر؛ أي القيام بسلوكيات لا تتلاءم مع أغلب الأعمال التجارية في اقتصاديات الوقت الحاضر. لذلك؛ إذا أردت أن تنجح بشكل أسرع، فإليك هذه النصيحة الحكيمة: ينبغي أن تمر بالمزيد من تجارب الفشل.



"إذا أردت أن تحرز مزيدًا من النجاح... فينبغي أن تمر بالمزيد من تجارب الفشل."



الاستفادة من الفشل

قدم "بيل جيتس"، رئيس مجلس إدارة شركة "مايكروسوفت"، وجهة نظر عملية حول أهمية الاستفادة من الفشل في أحد كتبه، وهي: "عندما تواجه إخفاقات، لا تدعها تؤثر فيك سلبيًا؛ فهي تدل على حاجتك إلى التغير؛ فحاول الاستفادة منها". وبعد ذلك، استطرد ذاكرًا إخفاقات منتجات عديدة مكلفة لشركة "مايكروسوفت"، والتي ساعدت في اكتساب المعرفة وأتاحت الفرصة لظهور العديد من أكبر نجاحات شركة "مايكروسوفت"، ومنها الأمثلة التالية:

- يبدو أن سنوات عديدة ضاعت في إنشاء قاعدة بيانات غير ناجحة تسمى Omega، ولكن نتج عنها إنشاء أشهر قاعدة بيانات؛ وهي Microsoft Access.
- تم استثمار ملايين الدولارات وقضاء ساعات طويلة في مشروع نظام تشغيل مشترك مع شركة "آي بي إم" الذي لم يتم استكماله، ولكن نتج عنه نظام التشغيل Windows NT.
- كانت هناك تجربة فاشلة لإنشاء جدول إليكتروني أحرزت تقدمًا طفيفًا بعد برنامج Lotus1-2-3، ولكن هذه التجربة ساعدت في إنشاء برنامج Microsoft Excel؛ وهو جدول إليكتروني رسومي متقدم.

من هنا، يتضح أن "بيل جيتس" لديه نظرة عن التعلم بنجاح من العثرات، والتي ساعدته هو وزملاءه في تحويل عديد من الإخفاقات المحتملة إلى نجاحات فعالة.

مما لا شك فيه أن إحدى أقوى دعامات النجاح طويل المدى هي الاستفادة من الأخطاء؛ فالحياة الناجحة التي تنطوي على تحديات مليئة بالنجاحات والإخفاقات. ولكي نتطور ونواجه المشكلات الخطيرة الحقيقية، لا بد أن نتعرض للفشل في بعض الأحيان. ولكن إذا ثابرنا وتعلمنا من هذه الإخفاقات، سوف ندرك النجاح في النهاية.

إن التعلم الفعال للأنشطة التي تبعث على التحدي يعتمد بصورة كبيرة على كيفية تصورنا للفشل. وكما ننمي عاداتنا السلوكية، فعلينا أيضًا أن ننمي عاداتنا الفكرية. والكثير منا لديه معتقدات راسخة عن الفشل اعتاد عليها، والتي تتضمن السلبية والنقد الذاتي؛ مما يُضعِف معنوياتنا. والنتيجة هي أننا نعوق اكتساب المعرفة التي نحتاج إليها كي تساعدنا في جعل الأمور تسير على ما يرام في المرات القادمة. إذن، فالتحدي يكمن في التحكم في معتقداتنا عن الإخفاقات بحيث نتعلم منها؛ وبالتالي نزيد فاعليتنا الشخصية في العمل والحياة.

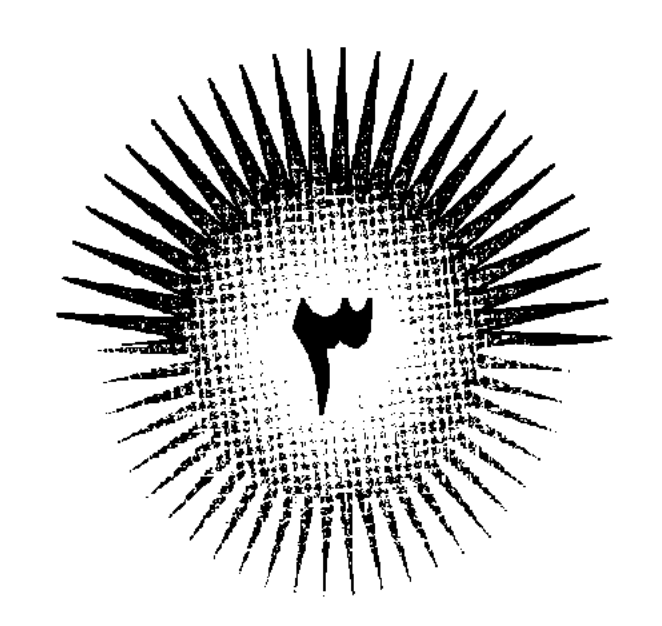
فإذا استطعنا التركيز على التعلم من كل موقف، خاصة المواقف التي تبدو أننا فشلنا فيها، فإننا سنتقدم للأمام دائمًا وأبدًا. ولكن، كيف يمكننا الاستفادة من الإخفاقات؟ بدايةً، انظر إلى الإخفاقات قصيرة المدى على أنها القواعد البانية للنجاح في المستقبل، وركِّز على التعلم منها قدر الإمكان بدلاً من محاولة اصطناع الأعذار أو محاولة إخفاء هذه العثرات المؤقتة. والبراعة هي أن تتقدم للأمام دائمًا رغم فشلك.

على سبيل المثال، سيختار لاعبو الجولف بالتدريج أراضي ملاعب الجولف الأكثر صعوبة والتسديدات الأكثر تحديًا مع زيادة تمكنهم من اللعب. ففي البداية، سيختارون للعب أرضًا ممهدة نسبيًا وخالية من الانحدارات مع اللعب بالطريقة التقليدية. ومع مرور الوقت، سيختارون أراضي ذات طبيعة أصعب. وبلا شك، كلما زاد التحدي، زادت الأخطاء والعثرات، ولكن التعلم من تلك العثرات سيزداد بالضرورة.

عندما تعي هذا الأمر جيدًا، سوف تتعمد اختيار التحديات الجديدة والعظيمة التي تزودك أكثر بالمعرفة؛ لتتعلم منها خلال حياتك. فإذا مررت بتجارب الفشل في العديد والعديد من التحديات ذات القيمة، فإنك ستتعلم في طريقك للنجاح المطلق طويل المدى.



العثرات دليل على الحاجة للتغيُّر، كما أنها فرصة للتعلُّم.



الفشل أساس النجاح

هناك طرق مختلفة يمكننا اتخاذ أيٍ منها سعيًا وراء النجاح. وأحد هذه الطرق الواضحة هو العمل من أجل هدف وبلا أخطاء قدر الإمكان إلى أن يتحقق هذا الهدف. ويقاس النجاح بالتقدم الجلي نحو بلوغ هذه الغاية. ويتم تجنب الفشل تمامًا؛ حيث يتم النظر إليه كمتعارض مع النجاح.

لسوء الحظ، فإن هذا المنظور السائد بدرجة كبيرة يستطيع أن يصنع بعض المشكلات الحقيقية في ضوء قدرتنا على اكتساب المعرفة والتطور وخوض المخاطر الضرورية التي نحتاج إليها كي نعي الأمور جيدًا. ولقد ركَّز المؤلف "باركر بولمر" في أحد كتبه على هذا الموضوع بشدة، وأشار إلى أن التركيز على النجاح في الغرب لا يشجع على خوض المخاطر؛ لأنه يُقدِّر النجاح أكثر من التعلم ويمقت بشدة الفشل سواء تعلم منه الإنسان أم لا... ويجعله يريد دائمًا الفوز، ولكنه لا يقبل الخسارة. فإذا فزنا، نعتقد أننا نعرف كل شيء وليس أمامنا شيء آخر نتعلمه. وإذا خسرنا، نشعر بالهزيمة الشديدة لدرجة أن نشعر أن التعلم لا جدوى منه.

كما أنه أشار إلى أن التركيز على النجاح يقيدنا حيث يعرضنا إما للمدح أو اللوم، الثقة بالنفس أو الخجل، فهو نظام يعطي الأولوية للأهداف وتقدير الآخرين لنا، ويقلل من قيمة المعرفة الذاتية و من قدرتنا على خوض المخاطر التي ربما تحمل في طياتها تطورًا.

يمكننا اختيار طريق آخر محفوف بالفشل كوسيلة أساسية للنجاح. في هذا الطريق، يُعتبر الفشل أساس النجاح. تشير كلمات "بولمر" إلى وجهة النظر هذه.

يصور لنا "سويشيرو هوندا"، مؤسس شركة "هوندا موتور"، بقصته وتجربة فشله طريقًا بديلاً للوصول للنجاح. فبعد أن كبر "هوندا" وسط عائلة فقيرة حيث مات العديد من أقاربه نتيجة للمجاعة، واجه عثرات مثيرة، من بينها انفجار مصنع المكابس الأصلي الذي كان يمتلكه في عام ١٩٤٥ ثم دماره الكامل بواسطة زلزال. وعلى الرغم من معاناته في الماضي، أو ربما بسببها، فإن معتقداته الشخصية عن النجاح تتضمن الفشل. فعندما حصل على درجة الدكتوراه في جامعة "ميشيجان"، قال في حديثه:

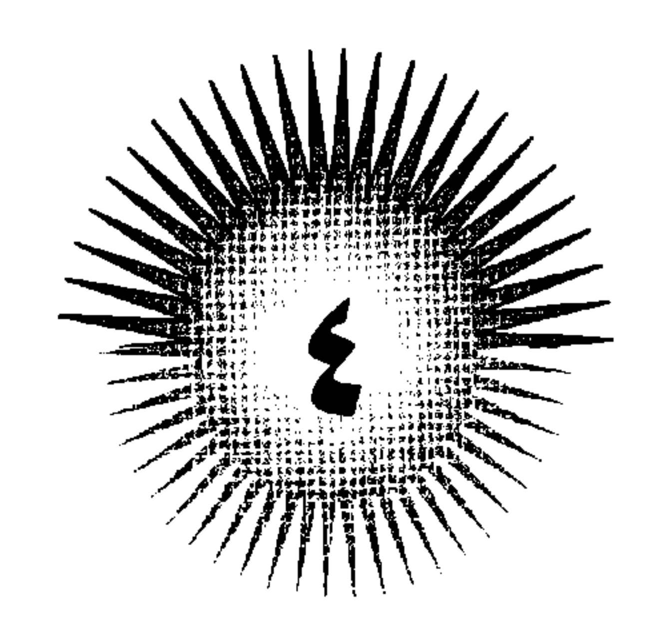
> "يحلم كثير من الناس بالنجاح. وأعتقد أن النجاح من الممكن أن يتحقق فقط من خلال تجارب الفشل المتكررة وإمعان النظر في الأفكار. وفي الحقيقة، يمثل النجاح واحدًا بالمائة من عملك الذي ينتج عن التسعة والتسعين بالمائة التي يُطلَق عليها الفشل".

مرة أخرى، نواجه بشكل مباشر النظرة العامة التي تقول إن العثرات هي جزء لا يتجزأ من الحياة اليومية. فكلنا نفشل، وليس قليلاً بل نفشل كثيرًا، خاصة إذا كنا نخوض المخاطر ونسعى لتعلم المهارات الجديدة التي تُمَكِّننا من

مواجهة التحديات المثيرة ذات القيمة. لذا؛ ينبغي أن نتقبل الخلاصة التي تقول إن تحدي العثرات هو الذي يدفعنا في رحلتنا للوصول إلى النجاح. والرحلة ذات المقيدة نحو حياة هادفة حافلة بالإنجازات تتطلب إرادة لخوض تجارب عديدة من الفشل الذي يمثل العنصر الأساسي للنجاح.



يمثل النجاح الواحد بالمائة الذي ينتج عنه التسعة والتسعين بالمائة التي تمثل نسبة ما نطلق عليه الفشل.



الصبر مفتاح النجاح

هناك سر قوي عن العلاقة بين الإخفاقات قصيرة المدى والنجاحات الأطول أمدًا. وهذا السر صعب جدًا لكثير من الناس أن يتداركوه ويدمجوه في عملهم وحياتهم، ولكنه جزء ضروري لتعلُّم كيفية استثمار قوة الفشل؛ هذا السر هو الصبر.

في حوار نشرته مؤخرًا مجلة فاست كومباني، أكد "ستيف بولمر"، الرئيس التنفيذي لشركة " مايكروسوفت"، على أهمية الصبر من أجل النجاح في العمل. وفسَّر أن المنتجات والأعمال تمر بثلاث مراحل: الرؤية والصبر والتنفيذ. وقال إن مرحلة الصبر هي أصعب المراحل وأشقها.

إن مرحلة الرؤية تمد بقدر كبير من الطاقة والحماس للعمل من أجل مستقبل مرجو. وفي النهاية، فإن المرحلة الأخيرة - مرحلة التنفيذ - هي فترة من الزمن لإحداث تطور ولتصور كيفية تحقيق المزيد من النجاح. إن مرحلتَي الرؤية والتنفيذ من الممكن أن تكونا مريحتين ومرضيتين. لكن المرحلة

الوسطى، "الصبر"، هي التي تكمن فيها الصعوبة. ويفسر "بولمر" ذلك قائلاً: "عليك أن تُعدِّل من خططك بحيث تتكيف مع ما يمليه عليك سوق العمل. سوف تتعرض للمشكلات إذا افترضت أنك ستصل إلى مرحلة فعلية بأقصى سرعة؛ وذلك لأن أغلب الاحتمالات أنك لن تصل. وفي أثناء كل هذه المحاولات، يجب ألا ينفد صبرك".

ويذكر "بولمر" أن برامج التشغيل لشركة "مايكروسوفت" لم تكن استثناءً لهذا النموذج، فيقول: "لم ينجح برنامج Windows 1,0 ولا برنامج Windows 2,0. ولم نصل إلى النجاح الفائق إلا بعد وضع برنامج Windows 3,1".

واستكمل حديثه مفسرًا أن العثرات الأخيرة في مجال الإنترنت تعكس انتقالاً من مرحلة الرؤية إلى مرحلة الصبر. وبالإضافة إلى ذلك، أشار إلى أن كثيرًا من أصحاب المشروعات لا يستطيعون تحمُّل مرحلة الصبر. ويبدو أن كثيرين يعتقدون أن مرحلة الرؤية لن تنتهي أبدًا أو أن مرحلة التنفيذ سوف تتبعها على الفور دون حاجة إلى الصبر. واستشهد بشركات إنترنت صغيرة تقوم بعمل إعلانات ضخمة تدل على وجهة النظر الخاطئة هذه. وفي النهاية، ذكر أن كلاً من الموظفين والمستثمرين يحتاجون إلى التحلي بالصبر أو ترك العمل.

أشك أنه من السهل إلى حدٍ ما بالنسبة للبعض الاتفاق مع نصيحة "بولمر" الحكيمة. فمتى نشرع في تعلُّم أو إنجاز أي شيء جديد وذي معنى، فإنه من المحتمل أن نواجه المراحل الثلاث نفسها وخاصة الصبر. وبالنسبة لي، يُعد الصبر تحديًا صعبًا؛ حيث أجد نفسي أفشل في تحقيق النجاح المطلق في مختلف الأنشطة.

لقد كان أحد جهودي الأخيرة هو تعلُّم ممارسة التاي شي، وهي نوع من التمرينات الرياضية الصينية. ولديَّ رؤية عن القوة والمرونة والهدوء وبعض الفوائد الصحية الأخرى التي سوف أستمدها منها قريبًا، وعن مدى إمكانية فهم أسلوب هذه الرياضة جيدًا من خلال مساعدة معلم محترف واستخدام شرائط فيديو عنها. ولقد أردت بالفعل أن أنتقل من مرحلة الرؤية إلى مرحلة التنفيذ، بينما تقل رغبتي في تحمُّل مرحلة الصبر. ونتيجة لذلك، على الرغم من نصائح معلمي بأن أبدأ فيها خطوة خطوة وأن أبدأ بتعلم وضعين من عشرات الأوضاع التي تكوِّن مجموعة واحدة (سلسلة من الحركات التي تكمل متتالية تمرينات رياضية)، شرعت في محاولة تعلُّم مجموعة كاملة – الأمر الذي بطبيعة الحال يجب أن يستغرق عامًا أو أكثر – في نحو شهر.

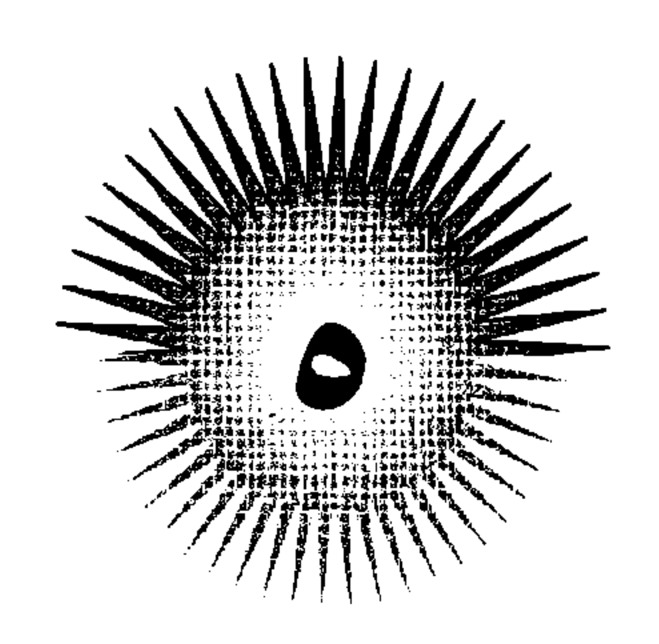
عند استعادة الأحداث الماضية، ضحكت على ما فعلته في محاولة التعلم بسرعة شديدة والافتقار إلى الصبر اللازم للتعلم بسرعة فعالة. وأشار معلمي إلى أنني قد أحتاج كمًا كبيرًا من العمل من أجل إعادة تعلُّم الأوضاع بأسلوب صحيح فنيًا.

وأنهى حديثه بذِكر قصة قديمة تتصف بالحكمة، وجوهرها يشابه ذلك. وهي قصة فنان شاب كان يدرس مجموعة جديدة من الحركات على يد معلم وسأل عن المدة التي يتطلبها تعلُّم المهارات الجديدة. فأجاب المعلم قائلاً إنه من المحتمل أن يستغرق عامين. عند سماع هذه الإجابة، أصبح الشاب قليل الصبر والشجاعة وسأل عن المدة المتطلبة للتعلم إذا ذاكر بجد واجتهاد. فأجاب المعلم عن ذلك قائلاً إن الأمر سيتطلب أربعة أعوام تقريبًا.

إن مضمون القصة واضح؛ فإذا أردنا أن نصل إلى النجاح في النهاية، فإننا نحتاج إلى أن نصبر على التعلم والتطور اللذين يرافقان التحديات التي نواجهها. إن الفجوة بين الإخفاقات قصيرة المدى والنجاح المطلق هي فجوة تحدٍ، ولكنها ربما تكون السر الضروري للنجاح؛ هذه الفجوة هي الصبر.



الفجوة الفعلية بين مرحلتَي الرؤية والتنفيذ هي الصبر.



التعامل مع فكرة استحالة تحقيق النجاح

في الرواية الأمريكية الكلاسيكية "Catch-22"، قرر طيار في الحرب العالمية الثانية ألا يكمل مهامه في القتال؛ لأنه شعر أن احتمال قتله في الحرب كبير، وأنه قد قام بالطيران في مهام كافية.

وعندما طلب هذا الطيار من الطبيب العسكري الهبوط على الأرض وعدم المشاركة في الغارات الجوية، أجابه الطبيب بأنه لا يستطيع إنزاله على الأرض لأن حالته الصحية جيدة. فزعم هذا الطيار أنه مصاب بالجنون حتى ينزلوه. وعلى الرغم من محاولاته لإقناع الطبيب بجنونه، فإنها لم تجدِ نفعًا. وكذلك، لم يقتنع الطبيب برأي أعضاء طاقم قذف القنابل الآخرين بأن الطيار مجنون بالفعل. وأشار الطبيب إلى أن أعضاء الطاقم هم المصابون بالجنون؛ لأنهم لم يطلبوا الهبوط على الأرض.

في النهاية، فسر الطبيب ما يُطلَق عليه استحالة تحقيق النجاح: فالطيار عاقل لأنه طلب الهبوط (وهذه رغبة عقلانية في الحفاظ على النفس من الموت)، بينما بقية أعضاء الطاقم ليسوا عقلاء لأنهم لم يطلبوا الهبوط على الأرض (وهذا اختيار غير عقلاني يهدد حياتهم).

إن هذا التناقض الهزلي يشابه أحد أصعب العوائق التي تواجه الناس الذين يريدون إدراك النجاح، الذي قد يسمى النجاح المستحيل. بالطبع، من يريدون حقًا إدراك النجاح سيقاومون الفشل. ولكن إذا أردنا التمتع بنجاح فائق على المدى الطويل، فيجب أن نمر بتجارب فشل عديدة، على الأقل على المدى القصير.

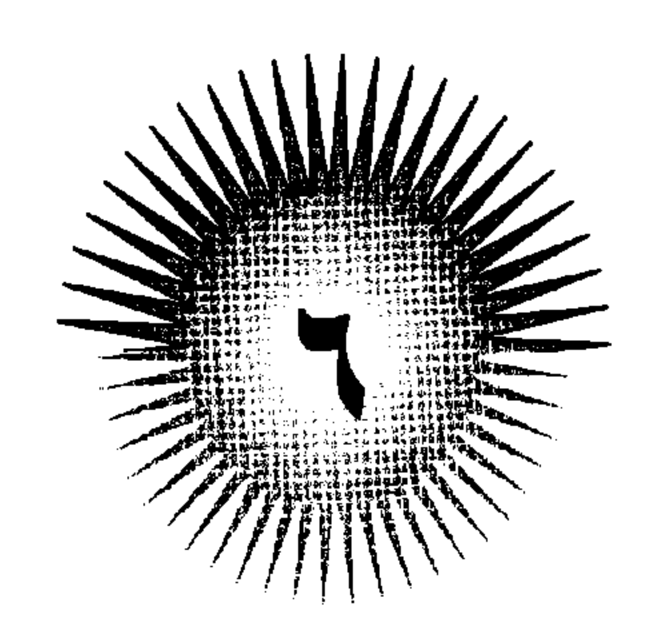
على سبيل المثال، الموظفون الجدد الذين يشغلون الوظائف التي يرغبونها، من المؤكد أنهم يريدون إدراك النجاح فيها قدر الإمكان. ولكن نجد أنهم قد يتنحون عن طريقهم لتجنُّب خوض المخاطر، أو لتجنُّب القيام بشيء من الممكن أن يهدد المنصب الرفيع الجديد الذي يحتله كل منهم. وبالتالي؛ فإن الرغبة في إدراك النجاح الفائق تؤدي إلى الميل إلى عدم خوض المخاطر وعدم الخضوع لشتى أنواع الفشل.

إن فكرة استحالة تحقيق النجاح التي تتحدث عنها رواية "Catch-22" تتضح في أنه كلما زادت رغبة الطيارين في تحقيق النجاح، زادت رغبتهم في تجنُّب المشاركة في التجارب والخبرات التي تُكسبهم المهارات التي يحتاجونها لتحقيق نجاح مستمر. ولذا؛ فإن القادة الأكفاء لا يدعون الطيارين يتجنبون التجارب الضرورية للتطور؛ أي أنهم لا ينزلونهم عندما يحاولون تجنُّب الواجبات أو المهام المثيرة التي تحتمل العثرات.

إن الشروع في تحديات جديدة وزيادة الخبرات والتطور البشري وتعلُّم مهارات جديدة، كل هذه الأشياء من الممكن تحقيقها فقط من خلال خوض كم لا بأس به من تجارب الفشل طوال الوقت. ولكن لا أعني الفشل الذي لا يؤدي إلى أي نجاح أو السعي من أجل الفشل ذاته، بل أعني الفشل الذي هو جزء طبيعي من تجربة أو من عملية تعلُّم أنشطة جديدة تتطلب التحدي. ربما نود أن نبتعد عن تجربة الفشل، ولكننا إذا فعلنا ذلك فسوف نبتعد أيضًا عن النجاح الحقيقي.

ما الذي نستنتجه من ذلك؟ نستنتج أنه ينبغي أن ننجح باستمرار حتى لو فشلنا، وربما خاصة لو فشلنا. فنحن نستطيع أن نحرز النجاح ونعمل على تنميتها وتطويرها على نحو مستمر وسط غمرة ما يبدو أنه فشل. لذا؛ تغلَّب على فكرة استحالة تحقيق النجاح؛ وذلك بتعلُّم استثمار الفشل في الوصول إلى النجاح طويل المدى.

إننا نعزم على مقاومة الفشل كثيرًا عندما نرغب بشدة في النجاح ... ولكن كي نصل إلى النجاح بطرق جديدة وهادفة وباعثة على التحدي، فعلينا أن نخوض أولاً تجارب فشل.



كيفية استثمار الفشل

كان "إد لاند"، مخترع التصوير الفوري ومؤسس شركة "بولارويد"، يحتفظ بلوحة معلقة في شقته مكتوب عليها "الخطأ مجرد حدث، ولكن فائدته الحقيقية لم تتضح بعد بالنسبة لك". هذه الفكرة تكمن في صميم تسخير قوة الفشل.

بالفعل، تعتمد إمكانية نجاحنا في الحياة كثيرًا على طريقة تفكيرنا. والمهم هو الاهتمام أولاً بالفرص المستفادة من الفشل لا العوائق التي يتضمنها. لذا؛ ينبغي أن نهيئ أنفسنا كي نغتنم الفرص. ولكن تغيير أسلوب تفكيرنا ليس بيسير؛ فمحاولة التفكير بطريقة مختلفة من خلال قوة الإرادة عملية ليست مثمرة كثيرًا بوجه عام. ولكن هناك بعض الأشياء العملية التي يمكننا أن نتعلمها ونقوم بها لنساعد أنفسنا.

ذكر الدكتور "ألبرت إليس"، الخبير في العلاج القائم على التطوير الذهني للذات، أن الاعتقادات من الممكن أن تفيد كقاعدة للتغيُّر. فطبقًا للنظرية الضمنية، عندما يواجه شخص ما صعوبة في مواقف معينة، فإن هذا العجز من الممكن أن يكون ناتجًا عن معتقدات غير عقلانية. على سبيل المثال، ربما نتجنب تجربة القيام بنشاط جديد - مثل التزحلق على الجليد أو

لعب التنس - لأننا نعتقد أننا سوف نفشل ونحبط أنفسنا. وهذا نوع من أنواع التفكير المحدود. وبالطبع، فإن التفكير المحدود يسوقه الخوف، خاصة الخوف من الفشل. ونستنتج من ذلك أنه من خلال تحدي هذه الأفكار المضللة، بل الاهتمام بغيرها من الأفكار المنطقية، يستطيع الإنسان أن يواجه المشكلة بنجاح.

فإذا فكرنا بواقعية في تجربة التزحلق على الجليد لأول مرة مثلاً، وواجهنا شكوكنا ومخاوفنا بصدق، فإننا بذلك نكون قد شرعنا في بداية جيدة. وبعد ذلك، مع الاهتمام بفرص البراعة في اكتساب مهارة جديدة وخوض تجربة مبهجة، فإننا نحسِّن فرصتنا في النجاح. وباختيار الأفكار بشكل هادف، بما في ذلك أن تتخيل نجاحك النهائي وتشجع نفسك قائلاً: "إن هذا الأمر صعب، ولكن إذا ركزت جيدًا وبذلت قصارى جهدي، فسيمكنني إنجازه..."، فإنك بذلك تصنع أساسًا عقليًا بدلاً من مخاوفك وشكوكك. هذا إلى جانب الجهد والممارسة الإضافيين اللذين من الممكن أن ينبعا من التوقع المتفائل للنجاح النهائي. وبالتالي؛ سنخطو بصدر رحب لكي نصير أكفاء في التزحلق.

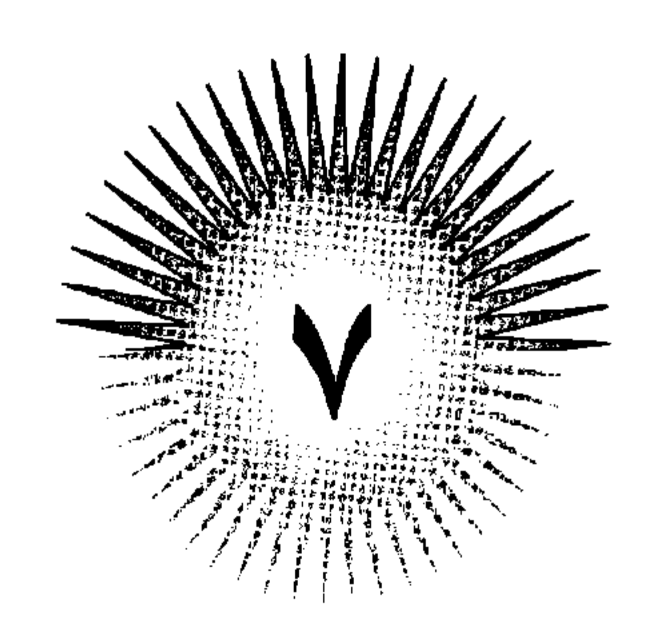
لقد أثبت بحث جوهري أن طريقة تفكيرنا تؤثر على صحتنا وأدائنا للمهام وعديد من المظاهر الأخرى للحياة الناجحة. وجزء من هذا البحث هو تطوير لعمل سابق حول إمكانية تحقيق الذات. ووفقًا لما قاله "إدوارد جونز"، عالم نفس بجامعة "برنستون"، إن توقعاتنا لا تؤثر فقط في كيفية رؤيتنا للحياة ولكنها تؤثر أيضًا في الواقع نفسه.

يقول الدكتور "مارتن سيليجمان" - باحث رائد في هذا المجال: "أعتقد أنه على قدر مستوى مهارتك، فإن إنجازك الفعلي لا ينبع من موهبتك فقط ولكن أيضًا من القدرة على مقاومة الهزيمة". على سبيل المثال، في إحدى الدراسات،

اكتشف "سيليجمان" الطريقة التي كان يتعامل بها مندوبو التأمين مع الإخفاقات؛ حيث كانت غالبًا مرتبطة بصورة مباشرة باحتمال أن يصبحوا مندوبين بارزين أو أن يتركوا العمل بالشركة. أصحاب النظرة التفاؤلية حققوا مبيعات للشركة بنسبة تزيد عن غيرهم من المندوبين أصحاب النظرات التشاؤمية قدرها ٣٧٪. وأصحاب النظرة التشاؤمية تركوا العمل في السنة الأولى من بدئه. والسر يكمن في أن يكون الفرد مثابرًا عندما يواجه صعوبات أو إحباطات أو عندما ينتهي بذل الجهد إلى الفشل.

قال "إلبرت هابارد": "إن أعظم خطأ يمكن أن تقترفه في الحياة هو تخوفك باستمرار من الوقوع في الخطأ". وربما تكون النتيجة الطبيعية المفيدة لهذا "إذا أردت أن تكون ناجحًا في الحياة، فعليك أن تفكر بصفة مستمرة في الفرص لا العوائق؛ حتى يمكنك أن تستثمرها".

إن النجاح طويل المدى تؤثر فيه بوجه عام قدرتنا على مقاومة الهزيمة وعلى الاهتمام بالفرص بدلاً من العوائق.



الفشل يسبق النجاح الحقيقي

أشارت مقدمة هذا الكتاب إلى أن أغلب الإخفاقات هي ببساطة تحديات يواجهها الإنسان. وتنتهي هذه التحديات بالنجاح، وغالبًا ما يعتمد ذلك على القوة والخبرة اللتين حصلنا عليهما نتيجة مواجهتنا للعثرات والإخفاقات الماضية.

ومؤخرًا، أرسل زميل رسالة عبر البريد الإليكتروني، والتي انتشرت على الإنترنت، وهي عبارة عن قصة تروي عن فراشة. في القصة، يشاهد رجل فراشة تصارع من أجل أن تنبثق من شرنقتها. وبعد أن أحرزت الفراشة بعض التقدم في تمهيد طريقها للخروج من خلال ثقب صغير، بدأت جهودها تتوقف، ولم تتحرك إلى الأمام لبعض الوقت. لذلك؛ استنتج الرجل أنها عجزت عن الحركة؛ فقرر أن يساعدها بعمل ثقب أكبر في الشرنقة مستخدمًا المقص. بعدئذٍ، خرجت الفراشة بسهولة، ولكن بجناحين واهنين وجسم متورم.

فالصراع الذي تقوم به الفراشة من أجل أن تنبثق من شرنقتها يؤدي إلى انتقال السائل من جسم الفراشة إلى جناحيها، وهي عملية ضرورية كي تتمكن

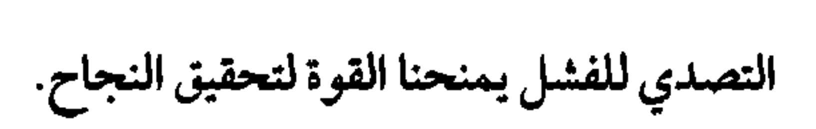
من الطيران. وبالتالي؛ فإن الرجل بنيته الصالحة - مساعدة الفراشة - قد تدخل في العملية الطبيعية لتقوية جسم الفراشة. ومن ثَمَّ؛ فقد حُكِم على الفراشة بعدم القدرة على الطيران للأبد، بل الزحف فقط بجسمها المتورم وجناحيها الواهنين مدى الحياة.

وكثير من إخفاقاتنا في الحياة تُمثل التحدي نفسه الذي واجهته الفراشة. فاكتساب المعرفة والتطور الشخصي وتنمية المهارة والشجاعة والمثابرة وإمكانية التعاطف مع الآخرين وغيرها من موجودات الحياة المرغوب فيها، من الممكن الحصول عليها من خلال الاستفادة من الفشل. فلا نستطيع أن نأمل في أن نصبح ناجحين حقًا في حياتنا إذا لم نتعلم أن نخوض تجارب فشل بالقدر الذي يؤهلنا لنجاح أعِظم فيها بعد. فإذا حاولنا تجنُّب التحديات وتراجعنا عن مواجهة العثرات، فإننا لن نستطيع تعلُّم الدروس القيِّمة التي نحتاج إليها. وإذا اعتدنا دائمًا على التهرب من الفشل عن طريق اختلاق الأعذار ومحاولة عدم توضيح هذا الفشل بحيث نبدو ناجحين دائمًا أمام الآخرين، فإننا نعوق تطورنا الشخصي. فنحن في حاجة إلى الإخفاقات في الحياة؛ حتى تمدنا بالقوة التي تُمكِّنا من التغلب على التحديات التي نواجهها من أجل البقاء في الحياة بنجاح.

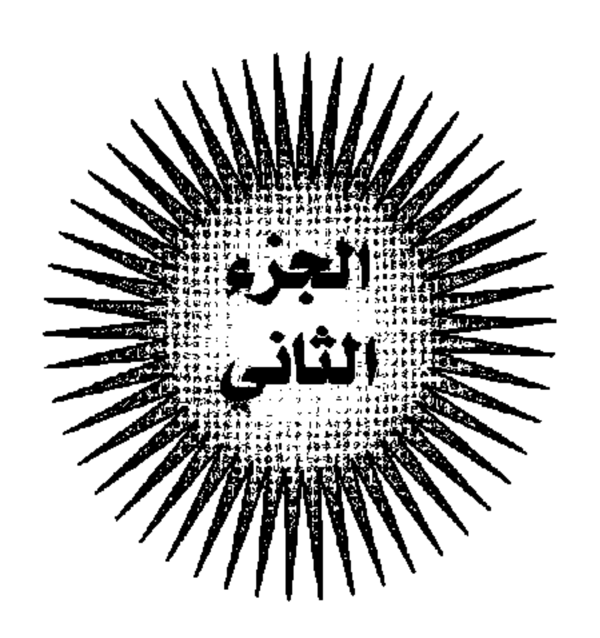
يتضح أن هذا هو سبب استخدام "ناسا" الفشل كمعيار مهم لاختيار الأعضاء الجدد. فعندما كانوا يبحثون عن رواد فضاء لرحلة أبوللو ١١ إلى القمر، طلبوا سِيَر ذاتية من الجمهور الأمريكي. أولاً، استبعدوا المتقدمين أصحاب الشهادات الأكاديمية. ولكن ظل لديهم آلاف المرشحين.

كانت الخطوة التالية شيقة للغاية؛ حيث استبعدوا كل المرشحين الذين لم يواجهوا تجارب فشل في عملهم. ربما يعتقد البعض أنه من الأكثر منطقية اختيار هؤلاء أصحاب الأداء الممتاز في وظائفهم الذين لم يجربوا الفشل قط. ولكن بدلاً من ذلك، كانوا يسعون إلى من قد فشلوا. والسبب المنطقي الواضح أن الشخص الذي قد فشل ثم تقدم مجددًا، هو شخص مكافح أقوى ممن لم يجرب الفشل قط.

وربما تكون أفضل طريقة لرؤية هذا التفكير الجوهري في "ناسا"، هي استنتاج أنهم يريدون رواد فضاء لديهم قوة كافية لتحمُّل التحديات العديدة للصعود إلى القمر. وكالفراشة التي تواجه تمامًا تحدي الانبثاق من الشرنقة، فإن من كافحوا وتغلبوا على الفشل هم الذين يبدون وكأن لديهم أجنحة قوية بالقدر الكافي الذي يُمكِّنهم من الطيران في الفضاء.

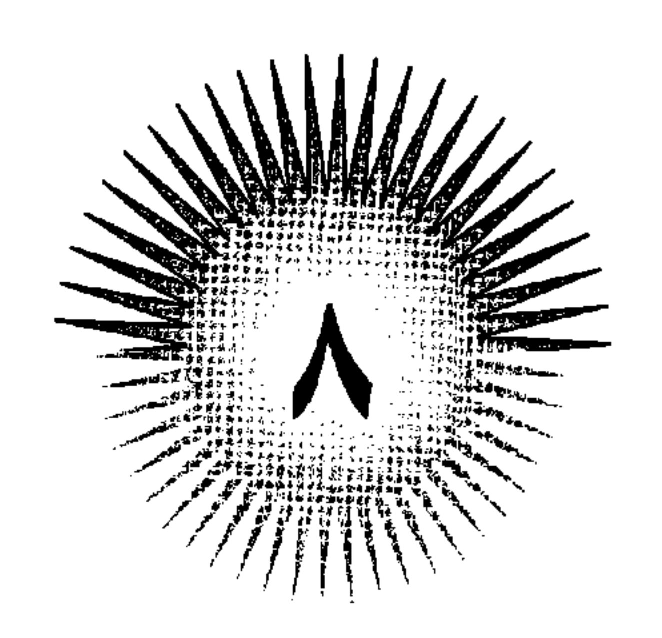


التصدي للفشل يمنحنا القوة لتحقيق النجاح.



الفوز الكامن في الخسارة

أحيانًا، تكون الطريقة الوحيدة المضمونة للفوز على المدى الطويل هي الفشل على المدى القصير. فالصراع الدائم من أجل الفوز والسير على الطريق الصحيح ونيل الجوائز والتقديرات، من الممكن أن يجعلنا نتخلف عن التقدم للأمام. أما الفائزون الحقيقيون، فتعلموا فن الفوز من خلال الاستفادة من الخسارة.



الانتصار الزائف

اشترك "جون بووين" في أحد سباقات العدو لمسافة ١٠ كيلو متر (أي ما يعادل ٦,٢ ميل)، في واشنطن. ولقد تدرب بقدر كبير جدًا من أجل الاستعداد للسباق وكاد أن يفوز في أسرع وقت؛ حيث وصل إلى منتصف السباق. وفجأة، التوى رسغ قدم العدَّاء الذي يسبقه في حفرة صغيرة ووقع على الأرض. أمسك العدَّاء الواقع على الأرض برسغ قدمه وتدحرج على ظهره. وفي لحظة، تحير "بووين" بين أن يتوقف ويساعد العداء الواقع على الأرض وبين أن يستمر في العدو. وبعد ذلك، قال إنه قد تحير بين أمرين أخلاقيَين: "مبدأ الواجب نحو الآخر ومبدأ الأنانية".

لكن "بووين" لم يتوقف؛ حيث وثب فوق العدَّاء محاولاً تجنُّب ضياع الوقت الثمين. وعندما ألقى نظرة سريعة خلفه، وجد امرأة عداءة قد توقفت كي تساعد العداء الواقع على الأرض. وفي النهاية، أُضيف فوز "بووين" في هذا السباق إلى سجل نجاحاته، ولكن ما أزعجه أن اختياره - على حد قوله - كان أنانيًا.

قال "بووين" إنه يعتقد أن قلوبنا تنطوي على الشفقة مثلما تنطوي على الأنانية كما قال الروائي "إيان ماكيوان". وأضاف مفسرًا أن التحدي هو، عندما تكون مقتربًا من خط النهاية، "أن تدرك متى تدع الشفقة تقودك. وأتمنى أن أقوم بالاختيار الصحيح في المرة القادمة".

تدعونا هذه القصة لإعادة التفكير في مفهومنا للفوز. ومع الاستشهاد بقول من فيلم مشهور، وهو: "في بعض الأحيان، فوزك يحمل في ثناياه خسارة..."، يتضح أن "جون بووين" فاز من منظور أنه وصل إلى نهاية السباق في أسرع وقت، ولكنه اكتشف لاحقًا أنه قد خسر خسرانًا جمًا. فقد كانت لديه نظرة محدودة للفوز قصير الأجل الذي فضله على النصر الذي يدوم للأبد.

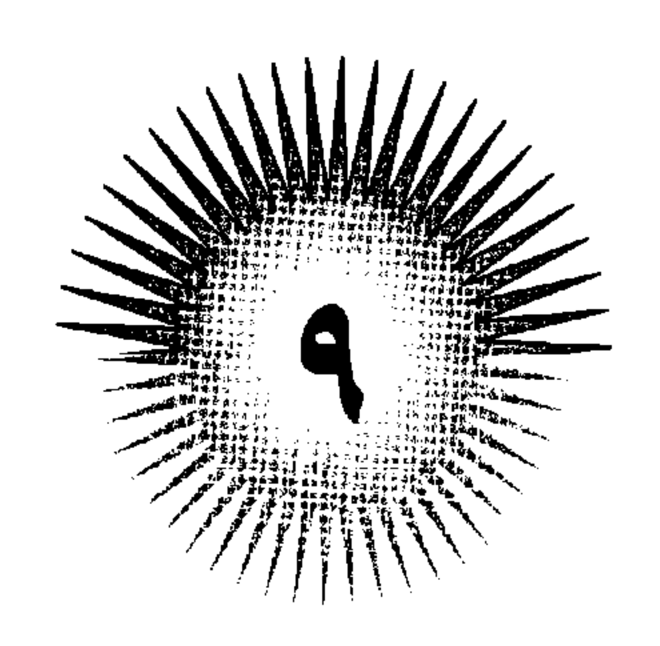
وجميعنا يواجه مثل هذه الاختيارات يوميًا؛ فمن الممكن أن تكون فرصة جيدة أن نقدم لشخص يد المساعدة عندما يحتاج إلينا في العمل، أو أن نتوقف عما نقوم به ونستمع إلى صديق يريد أن يتحدث إلينا. والقيام بالاختيار الصحيح، عندما يصرف انتباهنا بشكل مؤقت عن التقدم، هو التحدي. فأحيانًا نحتاج إلى تنفيذ مهامنا، ولكن في أحيان أخرى تُعد مساعدة الآخرين أكثر أهمية من ذلك.

هناك درس آخر مفيد في هذه القصة؛ وهو تعلُّم أن أقصر طريق لتحقيق النصر ربما يكون فخًا يسبب لنا الخسارة أكثر من المكسب. وربما أدركت المرأة التي توقفت لمساعدة العداء الواقع على الأرض ذلك؛ حيث أدركت أنها إذا

اختارت الطريق الذي يبدو ممهدًا أكثر للفوز قصير المدى، فإنها ستخسر خسارة لا يمكن لفوزها الهامشي أن يعوضها عنها أبدًا. ويتضح أنها تعي أنه أحيانًا حينما نفوز، فإننا نخسر.



إن أقصر طريق للنصر ربما يكون فخًا من الممكن أن يكلفنا أكثر مما نتوقع الفوز به.



الخسارة كطريق للفوز

ربما يكون شعورًا جيدًا أن تنتصر في منافسة. فالفوز القاطع الـذي يوضـح مدى كفاءتنا، سواء في لعب التنس مثلاً أو في عملنا، يبـدو رائعًـا. وفي بعـض الأحيان، تتفق الأقوال المأثورة مع ما نشعر به، ومنها: "الفوز ليس كـل مـا في الحياة ولكنه أحد ما فيها".

في أحيان أخرى، نشعر بالاستياء تجاه منافسة شخص آخر لنا، خاصة إذا كان طفلاً أو صديقًا أو قريبًا محببًا. وفي بعض الأحيان، قد يرغـب أغلبنـا، وربما يتخذ خطوات لتحقيق هذه الرغبة، في الخـسارة عـن عمـد. ونتيجـة لذلك، من الممكن أن ينتهي بنا الأمر إلى الشعور بالفوز بسبب متعة النصر التي يشعر بها منافسنا، خاصةً إذا كان طفـلاً. وفي النهايـة، هـل تـود حقًـا الاستمرار في المنافـسة إذا علمـت أن انتـصاراتك المـستمرة سـوف تعـود بالإحباط على شخص يهمك؟

لقد شهدت الأغلبية منا ظروفًا كان يبدو من السهل جدًا الفوز فيهـا. وعنـدما تتحقق الانتصارات في المنافسة بقليل من التحدي، فإننا نجد أنفسنا نفقـد الحـماس والمتعة. إن الفوز على نحو مستمر من الممكن أن يـصبح أمـرًا روتينيًـا لدرجـة أنـه يفقد جزءًا كبيرًا من قيمته لكل الأطراف المعنية.

ربما تحتوي قصة الفريق الأوليمبي النسائي للبيسبول في أوليمبياد عام ٢٠٠٠ على خير مثال لمدى قدرة تجربة الخسارة على إحياء قيمة الفوز فعليًا. فلأن الفريق كان حاصلاً على الميدالية الذهبية في أولمبياد عام ١٩٩٦، كان من المتوقَّع للفريق الأمريكي أن يفوز بسهولة. تقول "ليزا فيرنانديز"؛ إحدى اللاعبات: "كنت أعتقد أننا سنتقدم ونُظهِر مدى قوة فريق البيسبول الأمريكي".

فكِّر في هذه الحقائق؛ حيث إن الفريق:

- قد فاز بالميدالية الذهبية في أوليمبياد عام ١٩٩٦.
- انسحب ثمانية لاعبين منه عام ١٩٩٦.
- أكمل لتوه بطولة دولية، وفاز بالستين مباراة المنظمة كلها.
- خاض سلسلة انتصارات متتابعة في الأوليمبياد تضمنت ١١٠ انتصارًا متتاليًا لا تُصدَّق.

بالنظر إلى أوليمبياد عام ٢٠٠٠، كان يُعتقَد أنها ستكون يسيرة وأن النصر سيتحقق بسهولة، حيث إن لاعبي هذا الفريق يحرزون الفوز دائمًا. ولكن الأمر لم يكن كذلك. فبعد الفوز على كندا ٦-٠ وعلى كوبا ٣-٠ في أول مبارتين، بدءوا يخسرون ثلاث مباريات متتالية مع اليابان والصين وأستراليا. إن هذا الفريق الذي كان عظيمًا كان على وشك الوصول إلى التصفيات النهائية، وكان في حاجة إلى إحراز انتصارين متتالين حتى تسنح له الفرصة في الحصول على ميدالية. وكان ينبغي له مواجهة الفِرق الثلاثة التي هزمته حتى يتسنى له الفوز بالميدالية الذهبية. وفجأة، فإن مهمة الفوز التي كان يعتقدها يسيرة، تحولت إلى مهمة شاقة تحتاج كفاحًا من أجل إحراز النصر.

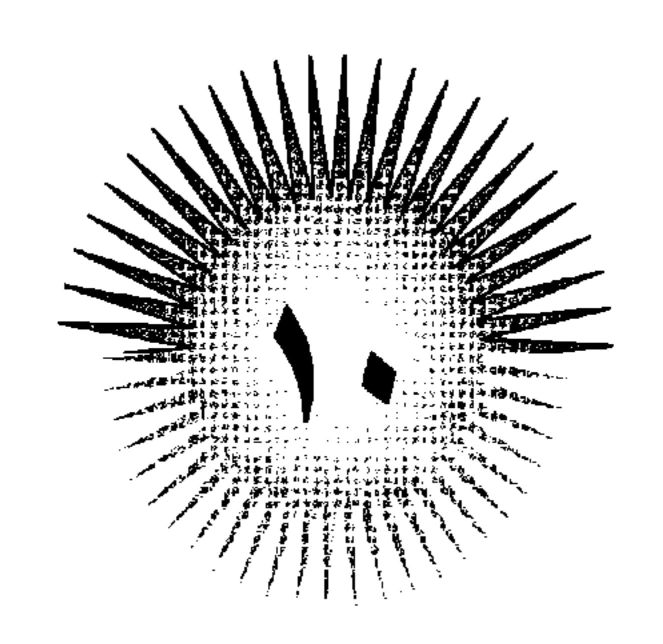
فماذا كان رد فعل اللاعبين؟ هل اعترفوا بهزيمتهم؟ لا، بدلاً من ذلك، استخدموا خساراتهم لتحقيق نصر أعظم. أولاً، توحدوا وتخلصوا من فكرة الهزيمة. ثم لعبوا بقوة قدر الإمكان، وركَّزوا على كل ضربة كرة. وتقدموا ليحرزوا خمسة انتصارات متتالية لاسترداد الميدالية الذهبية. وفجأة، استعاد الأمريكيون، دائمو الفوز، مركزهم البطولي السابق. وأصبح الفريق مثار اهتمام وسائل الإعلام واحتفالها، والذي كان يفوق التصور. واتفق الجميع تقريبًا على أن الفوز في عام ٢٠٠٠ تجاوز إلى حدٍ كبير الفوز في عام ١٩٩٦.

بعد الهزيمة، كان الفريق قادرًا في النهاية على إحراز الفوز بمستوى جديد تمامًا. تُنبهنا هذه القصة إلى أنه عندما تسير الأمور على نحو لا يروقنا ... عندما نبدو خاسرين خسارة فادحة ... فإن علينا ألا نقلع عما نفعل وألا تضعف معنوياتنا. فمن الممكن أن تتحول هذه الأمور إلى صالحنا إذا ثابرنا بشكل كبير. وربما تكون خسارتنا المؤقتة مقدمة لفوز أفضل في النهاية.

من ثَمَّ، تذكر أنه أحيانًا من الممكن أن تكون خسارتك هدية لطفل أو صديق تُمكِّنه من الشعور بالمتعة والثقة بالنفس كنتيجة لانتصاره. وفي بعض الأحيان، عندما تخسر في البداية ولكنك تثابر وتبذل قصارى جهدك لتعيد الأمور إلى نصابها، فإنك تحرز في النهاية فوزًا عظيمًا. وأحيانًا تجد الفوز في الخسارة.



إن المثابرة على مواجهة الخسارة قصيرة المدى ربما تكون مقدمة لفوز أكبر في النهاية.



تحقيق الفوز للطرفين

هناك طرق عديدة لتحقيق الفوز، بعضها يتضمن التأكيد الشديد على رغباتنا واستخدام القوة والتخويف وأحيانًا الإجبار من أجل الحصول على ما نريد. وهذه الطريقة يمكن وصفها بالفوز مقابل خسارة الطرف الآخر؛ حيث يكون مكسبنا على حساب الآخرين؛ فلكي نحقق الفوز، لا بد أن يخسر الآخرون. ومثال الفوز مقابل خسارة الطرف الآخر يتضح في الرياضات التنافسية. فلأن الفِرَق تتنافس من أجل إحراز النصر، فإنها تفوز بإلحاق الهزيمة بالفِرَق الأخرى.

والحياة اليومية حافلة بمواقف من تحقيق الفوز مقابل خسارة الطرف الآخر، مثل: الاختلافات في الرأي أو سوء الفهم أو عندما يريد أكثر من شخص الشيء نفسه؛ سواء أكان آخر سلعة في محل تجاري مثلاً، أو منصبًا وظيفيًا تم اختيار شخص بعينه من بين عديد من المرشحين لترقيته لهذا المنصب. ومع الأسف، نلاحظ أن نزاعات الفوز مقابل خسارة الطرف الآخر من الممكن أن تدمر العلاقات بين الناس وتفسدها.

إن المنظور الذي وُضِع لتجنُّب الوقوع في مواقف الفوز مقابل خسارة الطرف الآخر قد تم وصفه كطريقة لتحقيق الفوز للطرفين. حيث تم القيام

بمحاولة لإشباع رغبات الأطراف المعنية جميعها، حتى إذا بدت وجهات نظرهم متعارضة. على سبيل المثال، المشروع الذي يدرس فن التفاوض بجامعة هارفارد وصف خططًا متعددة لطريقة تحقيق الفوز للطرفين، والتي يتضمنها أحد الكتب الشهيرة. ومن بين الموضوعات التي ناقشها المشروع عزل الأطراف المعنية عن المشكلة والتركيز على المضمون والوصول إلى اتفاق يعتمد على معيار موضوعي وإجراءات عادلة.

وعلى الرغم من المزايا الواضحة لخطة تحقيق الفوز للطرفين - يتحقق ذلك عندما يستمتع العديد من الأفراد بشعورهم بالفوز مع تقديمهم بعض الأفكار الإبداعية والمبتكرة الناتجة عن حرصهم على الوصول إلى حلٍ أفضل يرضي جميع الأطراف المعنية - فأحيانًا يصعب اعتناقها. فعندما يكون من المحتمل ألا تصل إلى هدفك - الترقية أو الفرصة أو غنائم النصر التي بذلت قصارى جهدك من أجل الحصول عليها - يكون من السهل أن تعتنق فكرة تحقيق الفوز مقابل خسارة الطرف الآخر؛ لأن النجاح طويل المدى الذي يجلب لك الرضا قد لا تستطيع إدراكه.

إن تجربة "توم طومبسون"، المدرب الشخصي والمسؤول عن "مركز ألفا للياقة البدنية"، هي مثال جيد على ذلك. فكان "توم" يعمل في مجال العقارات منذ سنوات عديدة؛ حيث كان يتوسط في بيع وشراء عدد كبير من الأملاك وإدارتها. ولقد كان ناجحًا إلى حدٍ ما، وربما بازدهار، بينما كان أغلب زملائه يصارعون كثيرًا الركود الشديد في هذا المجال. ومن هنا، عندما أوضح أكبر عملاء "توم" أن شركته كانت تقوم بتدعيم إدارتها وتؤجر ممتلكات عقارية لعملائها في مقابل حصولها على عمولة، تفاءل "توم". فقد توقع أنه ليس فقط سيحتفظ بمحفظته الاستثمارية الجارية،

ولكنه سيكون مسؤولاً أيضًا عن الممتلكات العقارية الإضافية للعديد من العملاء في مقابل إدارته الناجحة لها. ولكن المفاجأة أن العميل أخبر "توم" بصعوبة بإنهاء عقده معهم، وأن محفظته الاستثمارية من المفترض أن يتم إعطاؤها لشركة عقارات أخرى.

كان من الممكن أن يتخذ "توم" موقفًا دفاعيًا عدائيًا، ويثور ضد عميله قائلاً: "بعد كل ما قدمته لأجلك وشركتك ... هذا لا يُحتمَل!". ولكن بدلاً من ذلك، قاطعه "توم" محاولاً أن يخفف عنه ألم ما كان سيخبره به، وسأله عما إذا كانت العلاقة بينهما ما زالت حسنة. فأجابه العميل قائلاً إنها كذلك بالطبع. فقال "توم" إنه كان مهتمًا بتأسيس العلاقة الاجتماعية بينهما أكثر من إدارة العقارات، وإنه إذا كانت العلاقة لا تزال مستمرة وطيبة فإن ذلك يكفي لإرضائه. وبذلك، تخطى المحفظة الاستثمارية المربحة الكبيرة للعقارات وانتقل إلى نقطة البداية في إدارة مركز للياقة البدنية (التي كانت رغبته الحقيقية).

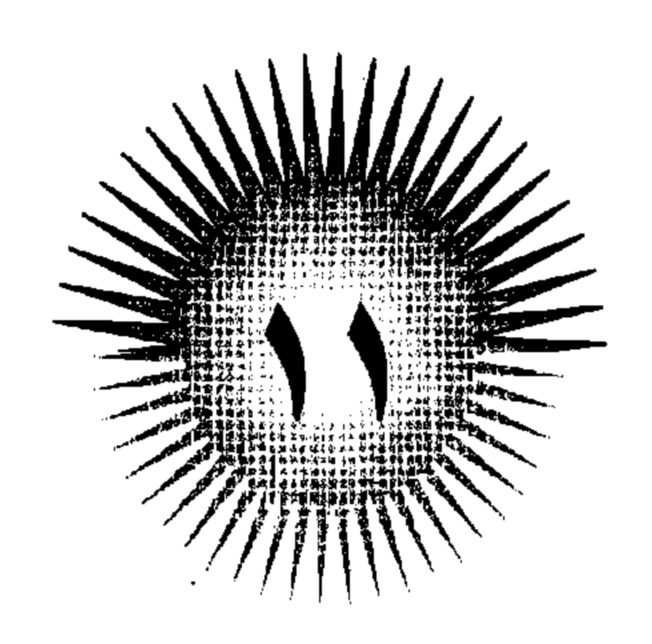
بعد عامين من ذلك، احتاج عميل "توم" السابق إلى شخص يدير مركزًا للياقة البدنية ليعزز مجمع منشآت تجارية جديد؛ فشرع في إعطاء "توم" مركز اللياقة البدنية - بلا مقابل. وكانت الشركة تمول معدات اللياقة البدنية ذات الجودة وكذلك المنشأة نفسها، وكان المطلوب من "توم" أن يقدم لهذا العميل نسبة من الأرباح الناتجة عن هذا العمل. وبعد ذلك، قررت شركة العميل إعطاء "توم" مركزًا للياقة البدنية أقيم من قبل وتكلف أكثر من مليون دولار لتمويله.

تخيل إذا كان "توم" قد اتخذ موقف تحقيق الفوز مقابل خسارة الطرف الآخر، بالنسبة لما بدا له خسارة لا يستحقها عندما كان يعمل في مجال

العقارات. فلو كان غضب من عميله السابق، فبلا شك لكانت هذه نهاية القصة. ولكنه بدلاً من ذلك، ركَّز على كيفية فوزه هو وعميله بعلاقتهما ببعضهما البعض. وبالتالي؛ فوجهة النظر الخاصة بتحقيق الفوز للطرفين على المدى الطويل ساعدت "توم" في أن يحظى بالنجاح في مجال عمله.



في أي صراع، اعمل على إرضاء الطرف الآخر مثلما تعمل على إرضاء نفسك؛ وذلك من أجل الوصول إلى نتيجة أفضل تمتد لفترة أطول.



شرف التجربة

ظهر بطل لم يكن من المتوقع نجاحه في الألعاب الأوليمبية لصيف عـام ٢٠٠٠ في سيدني، وهو "إريك موسامباني"؛ سبَّاح من غينيا الاستوائية. بدأ "إريـك" رياضة السباحة قبل بداية الألعاب الأوليمبية بتسعة شهور فقـط، وتـدرَّب في حوض سباحة بفندق صغير. وفي أثناء حوار تليفزيوني معه، بدا أن مـا يـشغله هو: هل سيستطيع الوصول إلى نهاية السباق الذي سيكون أطول مسافة سباحة سيقطعها في حياته؟

وعندما حان وقت السباق التمهيدي المحدد لاختيـار المـؤهلين فقـط، لم يكـن السباحَين الآخرَين في هذا السباق مؤهلَين بسبب بـداياتهما الخاطئـة؛ حيـث بـدءا السباحة قبل بدء السباق. لذلك؛ فقد سبح "إريك" وحده طيلة السباق في حوض السباحة إلى أن نال هتافات مئات الجماهير.

فما هذا الأداء العظيم الذي أثار تشجيع الجماهـير الدوليـة واحتفـاءهم الشديد؟ فلقد استغرق ضِعف الوقت الذي استغرقه أسرع سباح تقريبًا في ذلك الوقت، كما كان أبطأ من السباح نظيره الذي استغرق ضِعف الوقـت أيضًا. مما لا شك فيه أنه فشل في الفوز بالمسابقة، وبشيء من الصراحة لقـد

فشل فشلاً ذريعًا. ولكن من المؤكد أيضًا أنه نجح بصورة كبيرة في المحاولة، والجماهير أكدت له ذلك من خلال هتافاتها التشجيعية العالية. وهو يعتقد أن هذه الهتافات مكَّنته من المثابرة والثبات والوصول إلى نهاية أطول وأصعب سباق سباحة في حياته؛ سباحة حرة ١٠٠ متر.

إن الخوف من الفشل هو أحد أكبر العوائق التي تحول دون عيش حياة مُرضية وسعيدة؛ فتجنُّب الوقوع في الخطأ عند تأدية نشاط جديد أو القيام بالعمل من شأنه أن يجعلنا نبتعد حتى عن مجرد المحاولة.

حتى أكثر الناس نجاحًا في العالم اقترفوا العديد والعديد من الأخطاء في محاولتهم للوصول إلى النجاح المرموق. على سبيل المثال، فإن أفضل الموسيقيين في العالم قاموا بعزف العديد من النوت الموسيقية بطريقة خاطئة في أوقات تدريبهم الطويلة. كما نجد أن "بيب روث" الذي سجَّل أهدافًا أكثر من غيره من أبناء جيله في لعبة البيسبول، تعدت ضرباته التي لم تسجل أهدافًا بكثير ضرباته التي سجلت أهدافًا.

إن الألعاب الأوليمبية من أعظم رموز التفوق؛ حيث يجتمع أفضل الرياضيين في جميع أنحاء العالم كل أربعة أعوام من أجل أن يتباروا. ويتم توجيه الاهتمام والهتاف إلى هؤلاء الذين يثبتون جدارتهم في المنافسة ويفوزون بالميدالية الذهبية بسهولة في رياضتهم. ومع ذلك، فإننا نفقد أحيانًا رؤية الهدف والمغزى الحقيقي وراء الألعاب الأوليمبية.

فمن المؤسف أن نرى لاعبي الأوليمبياد الذين تدربوا لمدة أربعة أعوام أو ربما أكثر من ذلك يسقطون أثناء سباقهم أو يتعرضون لإصابة في آخر مرحلة من التدريب تمنعهم من الاشتراك في السباق، أو ببساطة نكتشف

أنهم ربما يكونون أكفاء ولكن ليس بالقدر الكافي لتحقيق النـصر العظـيم. ففي مثل هذه الأوقات، من المهـم أن نتـذكر أن الفـوز الحقيقـي يكمـن في المحاولة والمشاركة في تحـدي الـصعاب. وربـما لا يعـرف العديـد القاعـدة الأوليمبية التي تنقل بصورة جيدة الفكرة التي تقول إننا نستطيع النجاح في أية محاولة حتى إذا تبدى لنا الفشل.

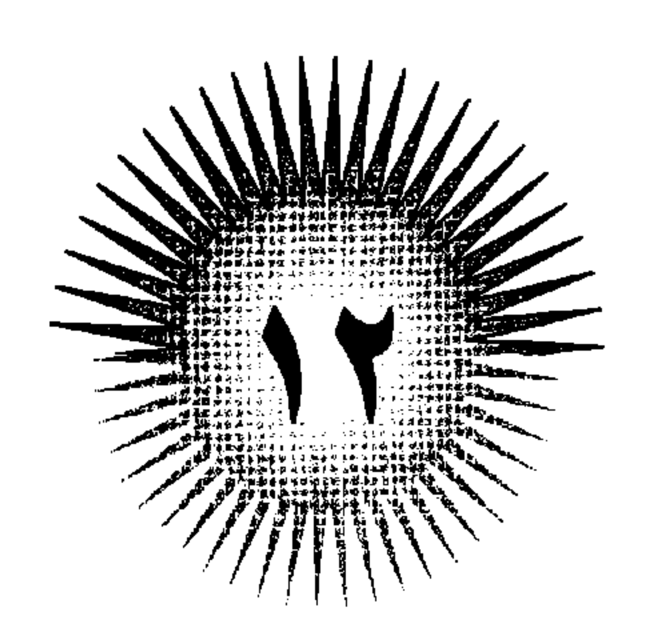


القاعدة الأوليمبية

إن أهم الأمور في الألعاب الأوليمبية ليس الفوز وإنما الاشتراك فيها، تمامًا مثل أن أهم الأمور في الحياة ليس النصر بل الكفاح. إن إحراز النصر ليس أمرًا ضروريًا مثل ضرورة المنافسة بالقدر الكافي.

"بارون بيير دي كوبيرتين" —

مؤسس الألعاب الأوليمبية الحديثة



أهمية مساعدة الآخرين

يُعد النجاح في الحياة أمرًا جيدًا. ولكن على الرغم من ذلـك، فـإن الـشعور بالتقدير والإنجاز يمكن أن يكون له جانـب سـلبي. فقـد يـدفعنا إلى التركيـز بدرجة كبيرة على تحقيق الفوز لأنفسنا؛ حتى نستمتع بهذا الشعور.

ومع ذلك، فإنه في بعض الأحيان يكون مـن الأفـضل التمتـع بانتـصارات الآخرين، خاصة من يهمنا أمرهم. فكلنا تقريبًا نعلم متعة مشاهدة أطفالنا وهم يفوزون في الرياضات أو المسابقات الموسيقية أو حتى في أية لعبة بسيطة في أحد المهرجانات. بالإضافة إلى أننا مستعدون للتضحية بمصلحتنا الخاصة في سبيل مساعدة أطفالنا في مثل تلك المواقف كي يفوزوا. فبالتأكيد، يشعر أغلب الآباء بهذه الرغبة: نريد أن يحرز أطفالنا الفوز دائمًا. وهذه الرغبة تكون غالبًا لصالح الأطفال وسعادتهم دون تحقيق مصلحة شخصية لنا.

وبالمثل، عندما ننصح شخصًا يقل عنا في الخبرة والمعرفة في مجالٍ ما، فإننا نود له الفوز. إننـا نأمـل بـصدق أن يتطـور أبناؤنـا في أعمالهـم ووظـائفهم ويـشهدوا في النهايـة نجاحًـا فائقًـا، ونرغـب مثـل ذلـك أيـضًا لزملائنـا

وأصدقائنا المقربين. فمن الممكن أن تشبع رضاك الذاتي من خلال مساعدة شخص غيرك كي يفوز في العمل وفي الحياة، حتى إذا كان ذلك يعني أننا لا نملك الوقت والجهد اللازمَين لنجاحنا الشخصي قريب الحدوث. وربما يكون الفائزون فوزًا حقيقيًا في الحياة هم أشخاص قد نجحوا ليس فقط بجهودهم الشخصية، ولكنهم استطاعوا الاهتمام بمن حولهم ومساعدتهم في أن يفوزوا أيضًا.

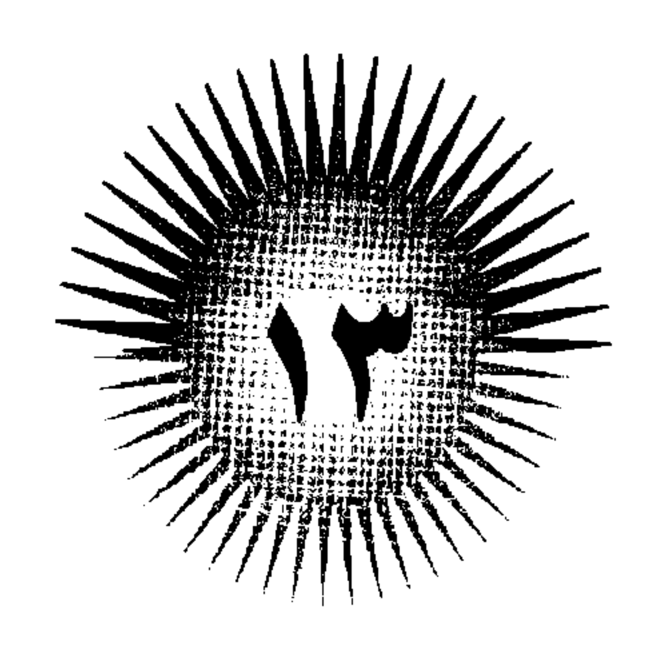
تُعد تجربة "ستيف جوبز" مع شركة "أبل للكمبيوتر" مثالاً جيدًا على ذلك. فقد عاد "ستيف جوبز"، المعروف بأنه شديد التوق إلى المنافسة، إلى رئاسة شركة "أبل" في عام ١٩٩٧، بعد غيابه لمدة تزيد عن عشر سنوات. ومن المعروف في مجال الإدارة أن رؤساء مجالس إدارة الشركات يقيسون مدى نجاحهم من خلال مستوى رواتبهم ومقدار الثروة التي يجمعونها. لكن "جوبز" لم يكن كذلك؛ حيث كان يحصل على أجر رمزي. ذكر "جوبز" في حوار معه: "لم أعد إلى أبل لجمع ثروة ... إنما أردت فقط أن أعرف إذا كان يمكننا العمل معًا حتى لا تتعرض الشركة للإفلاس. ولقد أفادني كثيرًا القرار الذي اتخذته بالعمل دون أجر كبير".

في النهاية، حققت شركة "أبل" بالفعل مكسبًا بعد الخسارة واستفاد "جوبز" ماديًا بشكل فعلي. وتثبت هذه النتيجة ملمحًا شيقًا عن الحياة وفكرة عامة قد تردد صداها من خلال العديد من الكُتَّاب عبر سنوات ألا وهي: إذا ساعدنا الآخرين في الحصول على ما يريدون، فإننا سنشعر دائمًا بقيمة أنفسنا. فعند عودة "جوبز" إلى شركة "أبل"، كان يركِّز أكثر على مساعدة الشركة وموظفيها من أجل الوصول إلى النجاح، وفي الوقت نفسه لم يكن يهتم كثيرًا

بنجاحه الشخصي في المنافسة على جمع المال مثل غيره من رؤساء مجالس الإدارة. وقيام "جوبز" بمساعدة الآخرين في الفوز، على حساب نفسه في البداية، ساعده في أن يحرز فوزًا كبيرًا طويل المدى في شركة "أبل"؛ على المستويين الشخصي والمادي.



من عجائب القدر: بالتركيز على مساعدة الغير في الحصول على ما يريدون، وليس على فوزنا الشخصي، فإننا نحقق الفوز إلى حدٍ كبير.



تأسيس العلاقات أهم من الخلافات

لو احتفظت بعقلك

بينما من حولك يفقدون عقولهم

ويرونك المذنب الوحيد

لو وثقت في قدراتك

بينما الجميع يشككون فيك

وتركتهم في شكوكهم...

من قصيدة "لو" لـ "روديارد كبلنج"

إن معرفة الناس في أغلب الأوقات هي أساس الحياة الناجحة المُرضية. ولكن لسوء الحظ، الناس مختلفون وقليلاً ما يتفقون.

من الجدير بالملاحظة أننا عندما نواجه أحد هذه الاختلافات، والتي قد تبدو مصائب للوهلة الأولى، فإننا نجني نتائج مثمرة. ولكن الطريق للوصول إلى هذه النتائج هو أن تقاوم محاولة الفوز باستمرار؛ فأحيانًا ستفوز وأحيانًا

أخرى ستخسر. وقد يبدو أنك خسرت، ولكن - كما ذكرنا في الفصل التاسع - يمكن أن تحمل خسارتك فوزًا كامنًا.

فإذا اعترفت بوجهة نظر شخص آخر مختلفة عن وجهة نظرك وأعطيته فرصة للجدال، فإنك بذلك تهديه هدية خاصة. فنحن جميعًا نحتاج إلى أن نشعر أننا على حق في بعض الأوقات، ولكل شخص وجهة نظر عادة ما تحمل قيمة إذا بحثت عنها بصدق. وهذا يعني أنه من الممكن أن يكون الآخرون على حق بالفعل، حتى إذا كنت أنت أيضًا على حق.

لقد اكتشفت أن وجهة نظري هذه كانت مفيدة بدرجة كبيرة؛ حيث اشتركت مع مؤلفين آخرين في كتابة أعمالي، وأكملت معظم كتبي ومقالاتي بمساعدة زملائي، وفي بعض الأحيان كانت وجهات نظرنا تتشابه إلى حدٍ يثير الدهشة وكنا نختلف فقط حول أمور بسيطة.

في البداية، كنت أتضايق من هذه الاختلافات؛ مما كان يؤدي غالبًا إلى التوتر ويضعني في موقف دفاعي. ولكن بمرور الوقت، تعلمت أنه إذا لم يوجد اختلاف في الرأي، فإننا كزملاء في التأليف لن نضيف شيئًا جديدًا، وربما تكون لا حاجة لنا في هذا المجال. لقد تعلمت أن أضبط ميولي الطبيعية كي أجادل من أجل الدفاع عن وجهة نظري، وأن أقضي وقتًا طويلاً في محاولة الاستماع إلى الآخرين وفهمهم. حتى عندما أظل مقتنعًا أني على حق أكثر منهم - إذا بدت رؤيتهم للموضوع مقبولة، فإنني أتقبل وجهات نظرهم. وبالتالي؛ تزداد قيمة نوعية العمل الذي يشرعون فيه، ويصبح فريق العمل ككل في حال أفضل.

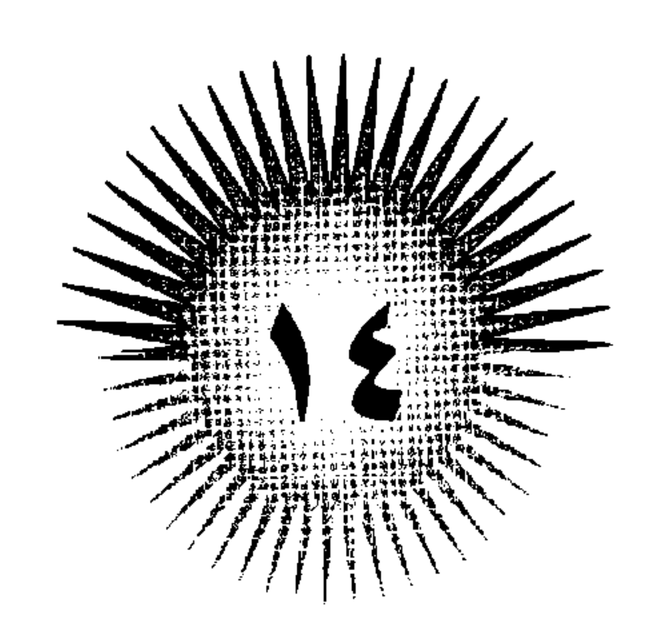
الفكرة هنا ليست أن تكون حياديًا دائمًا وتصبح غير مؤثر، ولكنها تكمن في أن تختار بحكمة انتصاراتك وتلك التي تبدو في ظاهرها هزائم. لذا؛ تمسك

برأيك في الموضوعات المهمة بحق، ولكن تعلَّم كيف تدرك الاختلاف بين انتصارات الشخصية غير المجدية والقضايا الهادفة البطولية.

إذا قمت بذلك، فسوف تؤسس علاقات أفضل وتكتسب احترام الآخرين. واعلم أن الخسارة الناجمة عن الاختلاف في الرأي على المدى القصير تكون أحيانًا حجر أساس لنجاح طويل المدى مع الآخرين.



عندما تختلف في الرأي مع الآخرين، من الممكن أن يكونوا على حق حتى إذا كنت أنت أيضًا على حق.



الحكمة عند الغضب

عندما تتغير حالتنا المزاجية ونفقد القدرة تمامًا على التحكم في النفس، فإنـه من الصعب الحفاظ على أي مظهر متزن. وربما يتمثل الأمر في الغضب العـارم ضد شخص قريب منا، أو الشعور بسوء المعاملة من قِبَل رئيس العمل أو زميل لنا، وقد يكون مصدر الغضب أننا نواجه القلق والخوف في حياتنا.

من الطبيعي أن نتـأثر سـلبيًا بالانفعـالات التـي نطلقهـا. فـربما نـسارع في الغضب من نقد شخص ما، وقد ننسحب ونعزل أنفسنا، وقد نُصِر عـلى رؤيـة الأشياء مـن وجهـة نظرنـا المحـدودة فقـط ونتعامـل معهـا باعتبارهـا موقفًـا شخصيًا. فنجد أنفسنا نقول مثلاً: "لو كان يحترم الآخرين، لَعَلِـمَ مـدى عـدم عقلانيته ولَوافقني الرأي!". هذا الفقد الداخلي للـتحكم في الـنفس عـادة مـا يقود إلى الخسارة في الموقف الذي نواجهه.

في مثل هذه الأوقات، عندما نتعرض لضيق، فإننا بالفعـل نتـصرف بعـدم عقلانية بشكل مؤقت. ولكن أصبحت هذه العبارة تُستخدَم كثـيرًا، واعتبرهـا العديد من الناس طريقة لتجنُّـب المـسؤولية أو تجنُّـب المعانـاة نتيجـة تـصرف متهور. وفي الوقت نفسه، فإنها أثارت إمكانية بديلة ذات قيمة.

فعندما نبدأ في الشعور بعدم عقلانية أو أننا قد انغمسنا بالفعل في دوامتها القوية، فعلينا أن نحاول ببساطة التصرف بشيء من "الحكمة"؛ فنتراجع عن الموقف ونتجنب ردود الأفعال السريعة وندرك ما يحدث لنا؛ وهو أننا لم نعُد نفكر بوضوح أو بأسلوب منطقي بناء. وبمجرد أن ندرك ذلك، فهذا يدل على أننا أصبحنا نرى الأمور بحكمة، وأننا نحاول أن نتقبل وجهة نظر الطرف الآخر.

يعتمد المثال التالي على ملاحظاتي لعديد من الضغائن في مكان العمل عبر سنوات. فـ"سالي فليمينج" لها تجربة صراع كبير مع زميل لها في مكان عملها يُدعى "فريد هيردس"؛ حيث كانا لا يتفقان معًا في وجهة النظر ويبرعان في استفزاز بعضهما البعض. وأخيرًا، استطاعت "سالي" تحديد نمط أفعالها المتكرر وكيف أن غضبها ومشاعرها الثائرة كانت تنعكس بصورة سلبية على "فريد"، كما أدركت كيف أن صراعهما أثَّر في سلوك فريق عملهما؛ فأحيانًا كانت خلافاتهما تسيطر على مناقشات حل المشكلات.

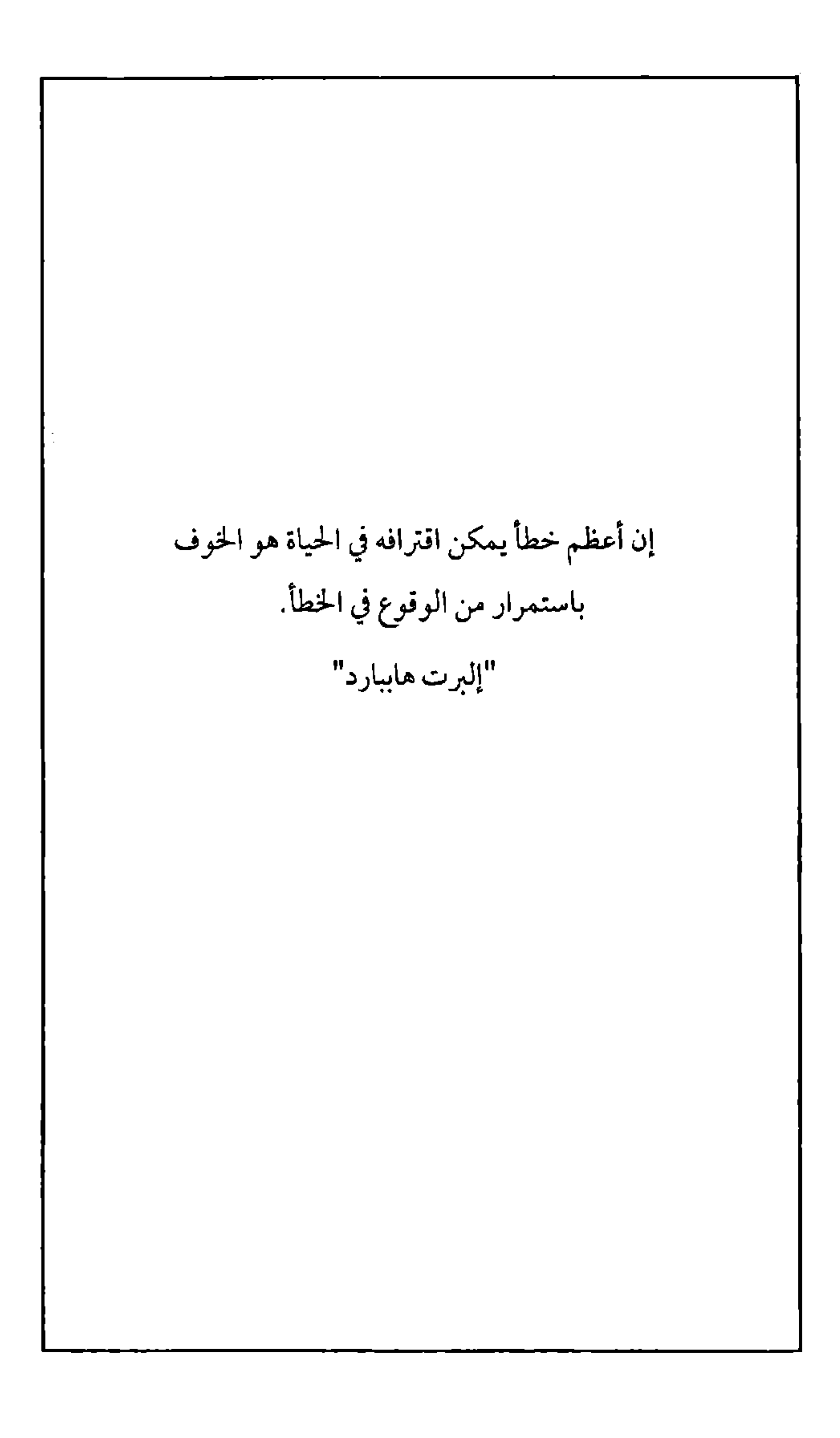
لذلك؛ قررت "سالي" أن تتوقف عن زيادة الضغينة. فعندما كانت تشعر بغضبها وتوترها، كانت تحاول التصرف "بحكمة" والتزام الصمت بضعة دقائق. وأحيانًا، كانت تعد حتى عشرة وتذكِّر نفسها أن تكون عاقلة في رد فعلها. وهذا الهدوء انعكس بدوره على "فريد"؛ فتوقف عن اندفاعه. ونتيجة لذلك، أصبحت الخلافات تحل من تلقاء نفسها، وأصبح الآخرون يشاركون بوجهات نظر إضافية تلقى استحسان كلٍ من "سالي" و"فريد". وبمرور الوقت، أصبح "فريد" و"سالي" زميلين يجمع بينهما الاحترام المتبادل. ومن المؤكد أنه إذا نشأ صراع مجددًا، فستتصرف "سالي" بشيء من "الحكمة".

فلا بد من التحكم في النفس بشكل فعَّال؛ فنتصرف بمنطقية عندما نتعرض للغضب أو العنف أو الحزن. فهذا يساعدنا في إدراك عدم جدوى ردود أفعالنا الحالية وتجاوزها. وهذه المعرفة يمكن أن تنفع كل من نتواصل معه. حتى إن لم يحدث ذلك، فإنها ستقلل من كم الأضرار التي نسببها، على الأقل لفترة وجيزة من الزمن، كما ستساعدنا في التحكم في ردود أفعالنا ومشاعرنا بشكل أفضل في المستقبل.

لذلك؛ عندما تشعر أنك تتصرف بعدم عقلانية تجاه موقف انفعالي، توقف وراجع نفسك، وبعد ذلك ستتصرف بحكمة.



يؤدي التراجع عن المواقف المليئة بالمشاحنات والتصرف بحكمة إلى تقليل الخسائر والمساعدة في تأسيس علاقات جيدة.



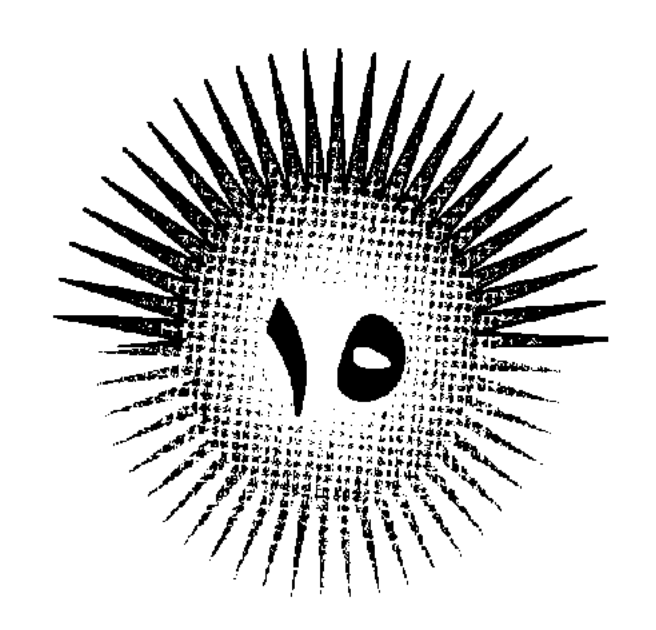
إن أعظم خطأ يمكن اقترافه في الحياة هو الخوف
باستمرار من الوقوع في الخطأ.

"إلبرت هاببارد"



مواجهة الفشل

أحيانًا يكون الفشل فشلاً حقيقيًا، على الأقل على المدى القصير. فإذا استطعنا تعلُّم قبول الفشل كجزء ضروري من الحياة، ثم استنبطنا منه الدروس القيِّمة، فإننا يُمكِننا تجاوُز هذا الفشل. فأحيانًا، يكون من الأفضل عدم محاولة إنكار مفهوم الفشل أو تغييره، والقيام بدلاً من ذلك بمواجهته والتعامل معه بفاعلية من أجل النجاح في المستقبل.



قبول الفشل الحقيقي

كتب المؤلف "سيدني فينكيلشتاين" مقالاً ذكر فيه عوامل متعددة ترتبط بانهيار شركات الكمبيوتر والإنترنت في عامَي ٢٠٠٠ و٢٠٠١. وذكر من بينها اعتناق فكرة أن الفشل يمثل نهاية في حد ذاته. وأشار "فينكيلشتاين" إلى أن الافتراض القائل إن الفشل يؤدي بالضرورة إلى التعلم ليس صحيحًا دائمًا. فالعديد من رؤساء مجالس إدارة شركات الإنترنت، خاصة الشركات الصغيرة التي تفتقر إلى الخبرة، اتخذوا موقفًا قاسيًا تجاه الفشل؛ حيث اتخذوا قرارات كانت ضارة لشركاتهم إلى حدٍ ما. ومن وجهة نظر "فينكيلشتاين"، الفشل الحقيقي كان النتيجة النهائية، بدلاً من التكيف والتعلم على المدى الطويل.

عبر موضوعات هذا الكتاب، حاولت توضيح أن ما نُطلِق عليه الفشل هو عادة مجرد عثرة مؤقتة أو "تحدٍ نواجهه". ومع ذلك، ففي بعض الأحيان، يكون الفشل فشلاً حقًا ونحتاج إلى قبوله كما هو. وهذا يتطلب مواجهته بصدق، وتجنُّب التعمق في تغيير مفهومه. لا تخطئ فهم حديثي، فلن أُغيِّر فكرة هذا الكتاب إلى الضد تمامًا وأُصرِّح فجأة أننا يجب أن ننظر

إلى الفشل كنهاية في حد ذاته وكمثير للشعور بالذنب والندم. ولكنني أقول إننا في حاجة إلى إدراك أن الفشل يكون أحيانًا مجرد فشل. لذلك؛ نحتاج إلى مواجهته بصدق، والاستفادة منه قدر الإمكان، والتقدم إلى الأمام عن طريق التطلع لما ورائه.

لكن، متى يكون الفشل فشلاً حقيقيًا؟ تعتمد الإجابة عن هذا السؤال بصورة كبيرة على الشخص نفسه. وربما تكون الإجابة الأكثر وضوحًا هي أنه يكون فشلاً حقيقيًا عندما لا نتعلم شيئًا من الإخفاق من الممكن أن يساعدنا في التقدم نحو النجاح على المدى الطويل. ولكن نذكر فيما يلي معايير أخرى لإلقاء الضوء على هذه القضية؛ فالفشل يكون فشلاً حقيقيًا عندما:

- نتصرف تصرفًا غير أخلاقي.
- نتصرف بأنانية وبأسلوب يؤذي الآخرين.
- نتعمد خداع الآخرين بشكل يدمِّرهم.
- نتعهد بالقيام بعمل ما ولا نواصله حتى الإنجاز، لا بسبب خطأ بسيط اقترفناه دون قصد أو نقص القدرة الشخصية اللازمة لهذا العمل؛ وإنما لأننا لا نبذل جهدًا بإخلاص للوفاء بالعهد.

من المؤكد أن أغلبنا تنطبق عليهم معظم هذه المعايير، ولكن العامل الأساسي هو أننا لا نقوم بالاختيارات المثلى. وهناك مثال تاريخي تتضمنه قصة بطل أسطوري يُدعى "ديفيد".

فبعد أن أصبح "ديفيد" ملكًا، أقام علاقة غير شرعية مع امرأة متزوجة وخطَّط لقتل زوجها في المعركة؛ حتى يستطيع أن يتزوجها هو. وفي النهاية،

اعترف "ديفيد" بصدق وصراحة أنه قام بتصرف شائن غير أخلاقي بالفعل؛ ومن ثَمَّ واجه فشله الشخصي. صحيح أنه لم يستطع إصلاح بعضٍ من الأضرار التي سببها، ولكنه استمر في عمل التغييرات في حياته كي يُرجِع نفسه إلى طريق أكثر شرفًا. وتشير الدراسات التاريخية إلى أن عهد "ديفيد" كملك لم يصل إلى ذروته إلا بعدما تقبَّل فشله وواجهه؛ فشله المتمثل في علاقته بالمرأة المتزوجة واغتيال زوجها.

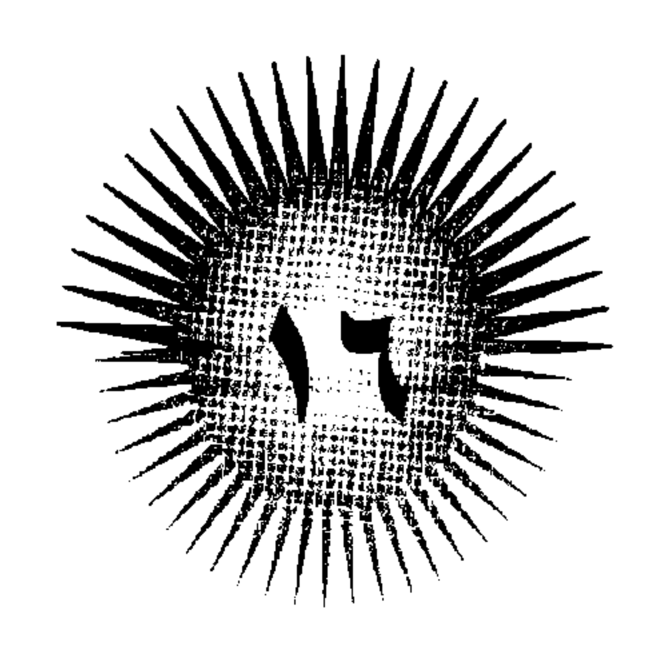
من الأمثلة الحديثة على ذلك، الجدال حول العلاقات غير الشرعية لـ"كلينتون" أو "نيكسون". فهما لم يتعلما تلافي الأخطاء إلا بعد أن استطاع كلٌ منهما الاعتراف بالفشل ومواجهته. لا شك في أن هذه الأفعال من الممكن أن تترك آثارًا عميقة، ولكن تجنُّب الوقوع في الأخطاء على المدى البعيد عادة ما يتطلب أن نواجه إخفاقاتنا.

في مجال إدارة الأعمال، يرى "جون سلوكام" و"كاس ريجان" و"ألبرت كاسي" أنه عندما يفشل رؤساء مجالس إدارة الشركات، فإنهم كثيرًا ما يمرون بمراحل مشابهة لتلك التي تم وصفها في الأعمال الأدبية، وهي: الإنكار والغضب والمقايضة والإحباط والقبول. وهم ينزلقون غالبًا في مرحلتَي الإنكار والغضب؛ حيث يرفضون تحمُّل مسؤولية أخطائهم ويلقون باللوم على الآخرين. وكنتيجة لذلك، نادرًا ما يصلون إلى مرحلة القبول، التي من الممكن أن تنقلهم إلى التعلم والنجاح المتجدد طويل المدى.

في أغلب المواقف، ما قد يبدو في ظاهره فشلاً من الممكن أن يتحول إلى خطوة نحو النجاح. ولكنه أحيانًا يكون فشلاً حقيقيًا؛ وبالتالي نحتاج إلى مواجهة ما

فشلنا فيه. ولكننا قد نجد أنفسنا ننغمس في ظلام الماضي بدلاً من المخاطرة تجاه مستقبل أكثر إشراقًا. إن نجاحنا طويل المدى ربما يعتمد بصورة كبيرة على قبولنا للفشل على المدى القصير، عندما يكون فشلاً حقيقيًا.

إن مواجهة "الإخفاقات الحقيقية" بصدق من شأنها أن تحررنا من ظلام الماضي وتقوم بإعدادنا لمستقبلٍ مشرق.



الشعور بالسعادة أهم من التمسك الشديد بالرأي

من الممكن أن تكون الحياة محبطة عندما لا تُقدِم لنا ما نريد. على سبيل المثال، عندما لا تعمل برامج الكمبيوتر بشكل جيد كما نريد، أو عندما لا تُقدِّم لنا الخدمة الجديدة للهاتف ما نتوقعه، فربما نشعر أنه حان الوقت للدفاع عن مطالبنا. إن الخسارة الشخصية أو عدم الحصول على ما يلائمنا من المُحتمَل أن يكون محبطًا إلى حدٍ ما، ولكنها "سُنة الحياة". ومع ذلك، فإن هذا يكلفنا حتمًا الوقت والجهد والضغط غير الصحي نتيجة شن معركة للفوز بمطالبنا.

عندما تواجه أحد هذه المواقف، اسأل نفسك السؤال التالي: "هل أريد أن أكون سعيدًا أم أن أكون على حق؟" فأحيانًا يكون الدفاع عما تظن أنه حق أمرًا يستحق العناء؛ حتى إذا كان ذلك سيضفي نوعًا من الكآبة لفترة مؤقتة. إن الدفاع عما تظن أنه حق ربما يقدم فرصة جيدة لعرض وجهات النظر المختلفة واكتساب المعرفة والوصول إلى حل يُرضي الأطراف المعنية جميعها. ولكن غالبًا عندما تكون صادقًا مع نفسك وتبذل ما في وسعك، تكون في صحة أفضل وتشعر بالسعادة. وأحيانًا، يكون قبول الفشل في الحصول على ما نستحقه في ظروف معينة من شأنه أن يُمكِّننا من تحقيق المزيد من النجاح في الحياة عمومًا.

تخيل موقفًا يتضمن نِدَّيْن يعملان معًا؛ فـ"كاتلين" لها رأي يختلف عن رأي "ميليسا" بشأن كيفية تنظيم اجتماعات القسم. فـ"ميليسا" تُفضِّل وضع جدول أعمال محدد وتعيين شخص لحساب زمن الاجتماع وعدم الخروج عنه لمراقبة التقدم؛ لضمان أن كل اجتماع يلتزم بالجدول الموضوع. بينما كانت "كاتلين" تُفضِّل طريقة أكثر حرية تعتمد على جدول أعمال مرن يسمح بمناقشة موضوعات مختلفة غير مدرجة في الجدول الخاص بها؛ وفقًا لاهتمامات المشاركين فيها ووجهات نظرهم. كما أنها كانت تقوم بتعديل الوقت المخصص في كل اجتماع لمناقشة نقاط معينة وفقًا لما تقتضيه الظروف.

لقد كان يتم إدارة الاجتماعات مؤخرًا بالاعتماد على النموذج الذي تقدمه "ميليسا"، ولكن في هذا اليوم قررت "كاتلين" أن تثير القضية معها بصورة شخصية. ولكن رد "ميليسا" كان سريعًا وقويًا: "إذا جربنا طريقتكِ المقترحة، فلن ننجز شيئًا أبدًا وستستمر اجتماعاتنا للأبد. أنا آسفة يا "كاتلين"، ولكني أعتقد أنها فكرة سيئة جدًا".

قامت "كاتلين" بعمل تقييم سريع للموقف؛ فأدركت أن "ميليسا" متمسكة برأيها للغاية في هذا الموضوع؛ حيث إنها قضت وقتًا طويلاً وبذلت جهدًا كبيرًا في إجراء أبحاث حول جميع ما كُتب عن الاجتماعات الفعالة وصممت الصورة الحالية المستخدمة في القسم. وبالإضافة إلى ذلك، أدركت "كاتلين" أن "ميليسا" زميلة طيبة تعمل بجد وتتعاون مع الآخرين دائمًا، كما شعرت أن اجتماعات القسم ذات فاعلية بصفة عامة. فـ"كاتلين" كانت ترى أن هيكلة الاجتماعات تهدف إلى إعاقة الإبداع والتجديد، ولكنها أيضًا أدركت أن عديدًا من الاجتماعات المرتجلة تنشط طوال الوقت، والتي نتج عنها جهود

الإبداع والتطور. واستنتجت بعقلانية أنها إذا اعتبرت أن رأي "ميليسا" على حق هذه المرة واحتفظت بالطريقة الحديثة التي تقترحها للاجتماع، فلن يمثل ذلك مشكلة. وفي الحقيقة، كانت تلك الفكرة ذات فائدة في نواحٍ عديدة. ففي النهاية، كان لديهما عمل كبير يتطلب مهارة، كما أن الاجتماعات الفعالة ساعدت في توفير الوقت من أجل مواجهة المتطلبات.

إلا أن نقد "ميليسا" المباشر لـ"كاتلين" أثار غضبها وجرح كبرياءها. وعلى الرغم من أن "كاتلين" شخصية متعاونة ذات عقلية متفتحة على الأفكار المختلفة بصفة عامة، فإنها شعرت أيضًا أن لديها معرفة جيدة عن كيفية عمل الناس معًا بشكل جيد، ولم تخجل قط من التمسك برأيها. وبالإضافة إلى ذلك، فهي متأكدة من أنها كانت على حق في هذا الموضوع.

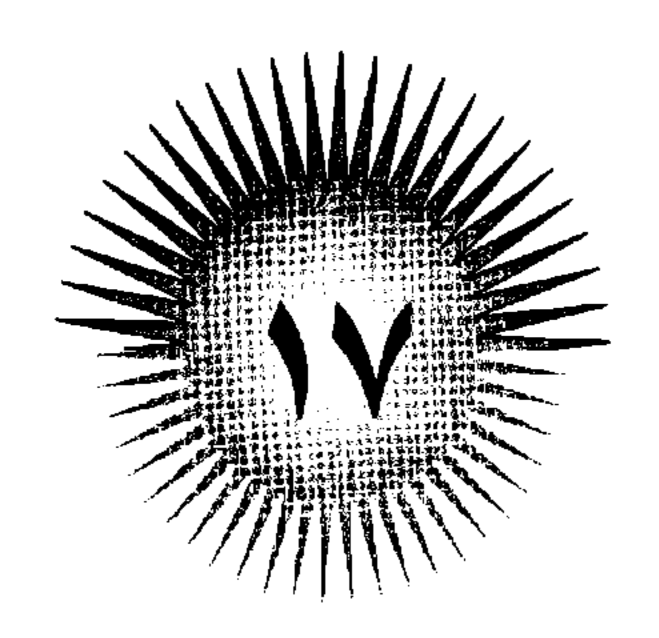
وأخيرًا، رأت أن مواجهة "ميليسا" من شأنها فقط أن تثير صراعًا شخصيًا من الممكن أن يسبب التوتر بينهما لفترة. ورغم أنها ما زالت تشعر أن موقفها هو الصحيح، فبمجرد أن تخلصت من الأنا، أدركت أن "ميليسا" كانت على حق أيضًا. وفي النهاية، قررت أن تتغاضى عن الموضوع. فمحاولة إقناع "ميليسا" أنها كانت على حق أمر لا يستحق العناء. كما أنها تعتقد أن المعرفة التي ستضيفها من خلال المزيد من المناقشات لن تعوِّض العلاقة بينهما التي من الممكن أن تعكِّر صفوها العقبات. وهناك موضوعات أخرى عديدة تمثل فرصًا أفضل لتثبت نفسها أكثر.

فهذه النوعية من المواقف تمدنا بفرص قيِّمة لقبول فكرة أن العالم والناس لا يتفقان غالبًا مع ما نفضله، ولكننا نستطيع التعامل مع هذا الواقع. وفي النهاية،

ما النفع الذي سيعود عليك إذا أَثْبَتَّ أنك على حق ونجحت في الوصول إلى مطالبك إذا كان ذلك لا يسعدك؟ ينبغي أن تتعهد لنفسك باختيار أن تكون سعيدًا حتى إذا كنت مضطرًا إلى أن تمتنع عن إثبات أنك على حق. وعندما تدرك مدى الإحباط والضغط اللذين ستتخلص منهما بعد ذلك التعهد، ستكتشف أنه من الصواب أن تفعل ذلك.



عندما تجد نفسك في صراع الأنا، تعلَّم أن تسأل نفسك:
"هل أريد أن أكون سعيدًا أم أن أكون على حق؟"



دور الذكاء العاطفي في إدراك النجاح

لقد أشار "دانيال جولمان" إلى مفهوم الـذكاء العـاطفي في أحـد كتبـه. ووُجد أن الذكاء العاطفي له الأهمية نفسها الخاصة بالذكاء الذهني لتحقيق النجـاح. فـذوو الـذكاء العـاطفي أكثـر إدراكًـا للفـرص غـير الظـاهرة والتحديات الخاصة بالعلاقات بين الأشخاص. كما أن الذكاء العاطفي من الممكن أن يسمح لنا بالتحرك خارج نطاق قدرتنا على النجاح، والتي تعتمد على الذكاء الفكري والذهني فقط. فجزء من التحدي هـو رؤيـة عواطفنـا كمصدر للتفرقة بين المعلومات التي تمدنا بالنجاح وبين تلك التـي تـشتت انتباهنا. وبمجرد أن ترتبط عواطفنا إلى حدٍ كبير بأفكارنا، فإننـا سـنتمكن من التحكم في أفكارنا بشكل فعال.

إحدى الطرق لبدء العمل مع هذا المصدر المهم للنجاح هي تناوُل ورقة ورسم خط أسفل عمودَي الوسط. ثم استحضار موقـف مـزعج يتـضمن فشلاً ماضيًا أو محتملاً في المستقبل يبدو أنه يـؤثر بـصورة سـلبية في فكرنـا وعواطفنا.

يشير "الذكاء العاطفي" إلى القدرة على إدراك مشاعرنا الشخصية ومشاعر الآخرين؛ لتحفيز أنفسنا وللتحكم في عواطفنا جيدًا وفي علاقتنا بالآخرين. إنه يصف القدرات المنفصلة عن القدرات المعرفية الخالصة التي يقيسها الذكاء الذهني، ولكنه يكمل الذكاء الأكاديمي. فكثير من الناس الذين يبدو عليهم الذكاء الذهني ولكن يعوزهم الذكاء العاطفي ينتهي بهم الحال إلى العمل لصالح الناس الأقل منهم في الذكاء الذهني ولكنهم يفوقونهم في مهارات الذكاء العاطفي.

"دانيال جولمان"

من "التعامل مع الذكاء العاطفي"

بعد ذلك، اذكر المعتقدات الهدامة عن الموقف في عمود ومعتقدات بديلة بنَّاءة أكثر في عمود آخر.

على سبيل المثال، بعد تقديم عرض في العمل يبدو أنه ضاع هباءً، ربما تجد نفسك تفكر قائلاً:

إنني شرعت فجأة في العرض دون إعداد؛ فأنا لست مقدمًا ناجحًا.

ولكن بعد إمعان النظر في ردود أفعالك تجاه الموقف، يمكنك أن تفكر بطريقة أكثر منطقية، مثل:

"لقد كان لديَّ يومان فقط للإعداد ولم تكن هناك أية فرصة لعمل مراجعة سريعة كتدريب قبل العرض الذي أقدمه. لذا؛ فإنني برعت كثيرًا في التقديم؛ حيث نقلت الأفكار التي أريدها بطريقة واضحة.

ولكنني أخطأت في رواية قصتي الافتتاحية، وخلطت بين نقطتين بعد ذلك في العرض؛ مما سبب لي الارتباك. ربما لم يكن عرضي هو أفضل عرض قُدِّم، ولكن يمكنني أن أتعلم من هذا، وفي المستقبل سوف أتدرب على العرض قبل تقديمه بفترة."

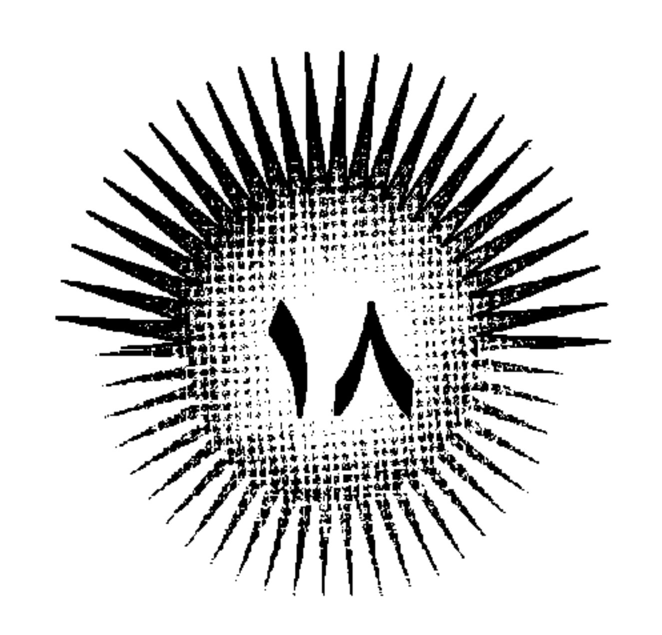
فمن خلال هذا النوع من التحليل الداخلي، نستطيع أن نبدأ في التحكم في أفكارنا ومشاعرنا التي تنتابنا في الحال. فمرحلة إعداد أنفسنا للتصرفات المنطقية البناءة يمكن أن تساعدنا كي نحقق المزيد من النجاح في المستقبل.

في الفصل الثاني، اتفقت مع أفكار "بيل جيتس" حول أهمية تحويل الإخفاقات إلى نجاحات. ونلاحظ أن بعض تعليقاته حول التحكم في التفكير لمواجهة الصعوبات تتلاءم تمامًا مع موضوع الذكاء العاطفي؛ فنجده يقول: "الأمر كله يكمن في كيفية التعامل مع الفشل. ومن المؤكد أننا نعلم كثيرًا عن الإخفاقات التي شهدتها شركة مايكروسوفت ... إن حجم الإخفاقات ربما يحبطني بشدة لدرجة تجعلني لا أستطيع القيام بالعمل. ولكن التحديات تثيرني؛ حيث نستطيع استخدام الأخبار السيئة الحالية لتساعدنا في حل المشكلات المستقبلية".

يتفق هذا النوع من التفكير مع وجهة النظر التي يثيرها "بيتر سينج" في أحد كتبه؛ حيث يذكر أنه يوجد ميل من جانب المؤسسات لتجربة الانحدار؛ كي يقلل الأعضاء من أهدافهم التي قد تبدو خيالية للتخلص من التوتر العاطفي الذي يسببه التراجع بسرعة عن أهدافهم. ووفقًا لما يراه "سينج"، يهدف الأعضاء في الشركات المزدهرة إلى ممارسة نوع من التوتر الإبداعي؛ فبدلاً من

تجربة مشاعر الفشل السلبية أصبحوا يرون الأمور من منظور مختلف. فـ"الفشل انحدار ... دليل على وجود فجوة بين الخيال والواقع ... فرصة للتعلم". ونتيجة لذلك، اتخذت هذه الشركات موقفًا كي تسد الفجوة بين الرؤية ومستوى الأداء الحالي، والنهوض بدلاً من الانحدار، في مواجهة العثرات.

ويرى البعض أن نجاح "بيل جيتس" الهائل في شركة "مايكروسوفت" ينبع بصفة عامة من ذكائه العاطفي. فبدلاً من أن تعرقله العثرات عاطفيًا، تعامل بطريقة واضحة ذهنيًا وعاطفيًا مع الإخفاقات المحتملة. فعندما نمارس هذه الطريقة عاطفيًا، فإن ذلك سيساعدنا في التكيف والتعلم على مدار العمر؛ وبالتالي نستطيع أيضًا تسخير قوة الفشل.



التحكم في النفس

إن نوعية تجارب حياتنا تتأثر بصورة كبيرة بحالتنا المزاجية. حتى عندما يبدو أننا نحقق نجاحًا خارجيًا في الحياة (في العمل والعلاقات الاجتماعية)، من الممكن أن نشهد نوعًا من الفشل الداخلي ونجد أنفسنا نعاني من الإحباط. وربما نخوض في الأفكار المثيرة للقلق بشأن الماضي أو الإخفاقات المحتملة في المستقبل.

عندئذٍ، تذكر أن حالتنا المزاجية تتغير وعادة ما تحمل في طياتها دلالة. ومن المؤكد أننا نستطيع أن نزيد حالتنا المزاجية اضطرابًا بالقلق أو الإحباط أو الحزن أو أي انفعال آخر، ونتسبب في زيادة هذه الاضطرابات إلى أن تبدو حقًا أمرًا كبيرًا. من ناحية أخرى، إذا تركنا حالتنا المزاجية السيئة تمر بشكل طبيعي، سنجد تلك الأفكار التشاؤمية تتغير إلى الأفكار الأكثر إفادة التي تكمن وراءها مباشرة.

والطريقة الفعالة للتفكير في هذا الأمر هي رؤية أفكارنا وحالاتنا المزاجية كثورات داخلية. فمثلاً، عندما تحدث عاصفة مطرية، فإننا إما أن ننزعج ونرتعد ونشكو، أو نشاهدها بإعجاب ووعي كامل بأن الشمس سوف تسطع من جديد. على غرار العاصفة المطرية، فإن ذلك يحدث بالنسبة لانفعالاتنا الداخلية. وهناك قصيدة شعرية تمثل هذه الصورة تقول:

عاصفة داخلية

هزيم بعيد
ووميض برق
ونذير بعاصفة في عقلي
هبة ريح
وزخَّات المطر تضربني
متى تنتهي العاصفة؟

استعدت نفسي من العاصفة
وجمعت قواي
على نظرة أمل
ولكن أفكاري تركتني في ليلة عاصفة
عبدًا لعقلي

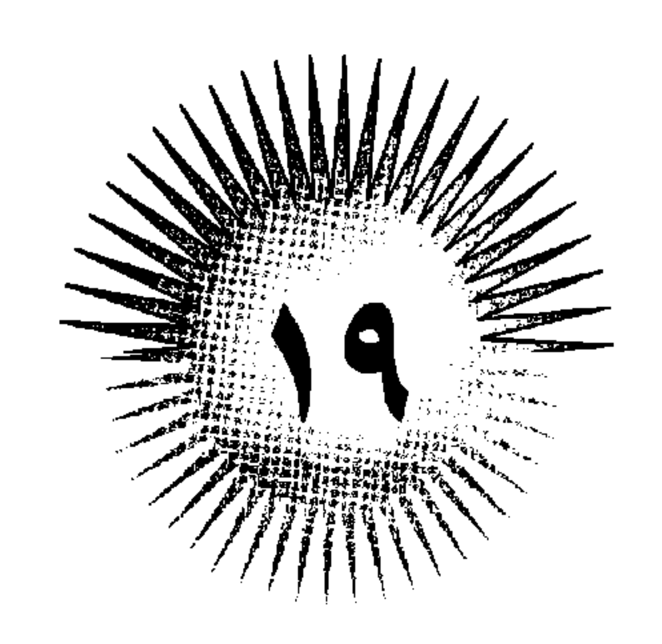
شددت ظهري وجمعت قبضتي
وحاولت ضبط أفكاري
ولكن العاصفة بقيت
لتطيح بسلام نفسي

إنني أتحمل عواصف الطبيعة
وأدعها حتى تنتهي
فلم لا أستطيع ترك عواصفي الداخلية
تدور دون أن أشعر بهذا الندم؟

إنها معركتي الخاسرة
مثلما لا يمكن إيقاف الليل
فسأدع العاصفة تهب بداخلي
حتى أستعيد بصيرتي

"تشارلز مانز"

فإذا أدركنا أن الحالات المزاجية والأفكار السلبية هي ببساطة أعراض لحالاتنا الداخلية؛ مجرد انفعالات تواجهنا وسوف تنتهي من تلقاء نفسها إذا لم نعمل على تفاقمها، فسوف نستطيع رؤية الأشياء وفقًا لأهميتها النسبية. إذن، يتمثل التحدي في ألا نُوجِّه قدرًا كبيرًا من الأهمية إلى حالة مزاجية مؤقتة. فعند ترك هذه الانفعالات الداخلية تسيطر علينا، فإننا نعمل بذلك على جعل اضطراباتنا الداخلية المظلمة تحجب النور الداخلي عن الظهور مجددًا كما نحجب النجاح الداخلي والخارجي الذي يمكنها أن تقدمه لنا.



أهمية الفشل في ضبط النفس

هناك بعض الأشياء التي يمكن أن تكون أكثر صعوبة من حالتك عندما تفشل في أمر ما. لذا؛ اتخذ هذا الأمر لصالحك. فعندما تجد نفسك تترنح، تدرب على الجلوس هادئًا والتفكير بصفاء ذهن، حاول أن تتصرف باتزان، خُذ نفسًا عميقًا بهدوء، أو تخيل منظرًا طبيعيًا جميلاً، أو مارِس الحوار الداخلي مع النفس. باختصار، اتخذ الأسلوب الذي يؤثر بصورة كبيرة فيك؛ فهذا تدريب رائع لتطوير النفس.

إن أغلب المهارات لا جدوى منها إذا أخفقت في مواجهة التحدي الحقيقي؛ فمن الذي يحتاج إلى مهارات خاصة عندما تسير الأمور على ما يرام؟ ولكنك تحتاج إلى ذلك عندما تشعر بانغماس نفسك في وطأة الفشل العائق الذي كثيرًا ما يحتاج إلى فطنتك لتجد أي مخرج ممكن. واعلم أن الذعر وتأرجح الإرادة يجعلانك تنغمس في الفشل بشكل أسرع.

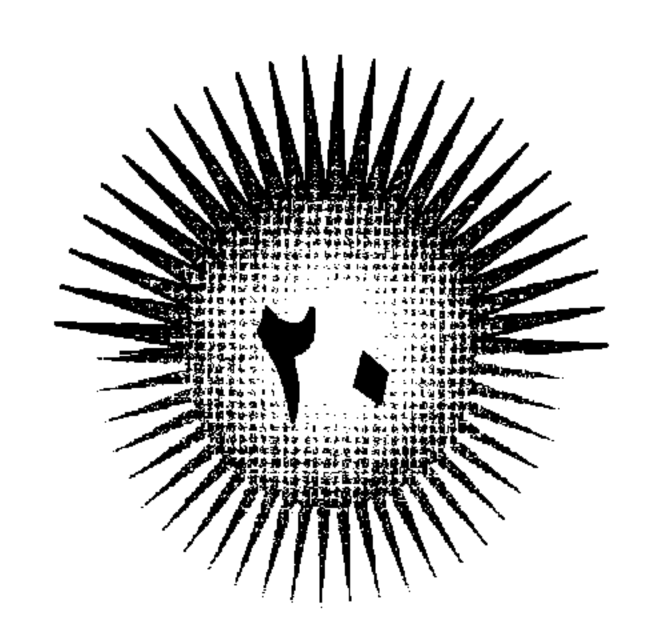
في وظيفتي ككاتب ومستشار وأستاذ جامعي، كثيرًا ما أتحدث أمام مجموعات على الرغم من أني لست منبسطًا بطبيعتي. فالتحدث على ملأ واسع تحدٍ شديد الصعوبة بالنسبة لي ويسبب ضغطًا كبيرًا في حياتي؛ حيث إن ميولي الطبيعية هي الشعور بالخجل والقلق من إمكانية الوقوع في الأخطاء

أمام حشد من الناس. ولكني طورت ذاتي لتنمية التحكم في نفسي؛ من أجل استثمار الفرصة القيمة التي أملكها كلما تتاح لي فرصة التحدث. وقد تطور حديثي بفاعلية كنتيجة لذلك.

أحيانًا، أتوقف وأركز على أخذ نفس عميق بهدوء، خاصة إذا شعرت أن العرض الذي أقدمه لا يسير وفقًا لما كنت أوده. فأخذ النَفَس وطرده (الشهيق والزفير) بهدوء من داخل الأعماق يعد من أكثر الأساليب الصحية الطبيعية المتاحة لتحقيق الاسترخاء والصفاء. وفي أحيان أخرى، أركز على شد عضلات معينة في جسدي – في قدماي ويداي وبطني وحتى وجهي – ثم إرخائها. فهذه التمرينات البسيطة تساعدني، عندما أكون في ذروة الأداء أمام الآخرين، في السيطرة على ردود أفعالي تجاه مواقف التوتر التي تتطلب التحدي. وما زالت أمامي فرصة لتطوير ذاتي، ولكن اللحظات التي تحمل ضغطًا وصعوبة أكثر غالبًا ما تعطيني فرصة أفضل لتحسين مهاراتي.

فكلما تعلمت التحكم بفاعلية في ردود أفعالك بدنيًا وانفعاليًا على المدى القصير، فإنك تزيد من قدرتك على تحقيق النجاح على المدى الطويل. لذلك؛ عندما يهدد الفشل المحتمل حدوثه هدوءك، عليك محاولة تهدئة نفسك. ويمكنك أن تقوي مهارات إدارة الذات عن طريق اتخاذ تحدي الفشل المحتمل حدوثه كوسيلة للتدريب من أجل النجاح في المستقبل.

اعتبر تحدي الفشل المُحتمَل حدوثه وسيلة تدريب لتحقيق ضبط النفس والنجاح في المستقبل.



النجاح في ذروة التشاؤم

نمر جميعًا بأوقات تبدو فيها الأمور سيئة للغاية، وربما ميئوس منها. وفي هذه الأوقات، من السهل أن نُصاب بالإحباط ونرى الموقف كعائق سلبي مطلق للنجاح والسعادة. ولكنَّ العديد من هذه المواقف هي فرص ذات قيمة فعلية لنجاح أكبر يبدو كإخفاقات على وشك الحدوث. ويشير القول المأثور "دائمًا يسبق الفجر ظلام دامس" إلى الفرص التي كثيرًا ما تكمن في الجزء المظلم.

لقد أدرك السيد "جون تيمبلتون"، أحد أعظم المستثمرين الماليين في القرن العشرين، هذا الاحتمال؛ فقاعدة النجاح المالي الهائل عنده هي اتباع فلسفة أن أفضل وقت للاستثمار هو "ذروة التشاؤم". بمعنى آخر، لقد نصح بالتصرف بطرق قد تبدو غير منطقية. فبدلاً من محاولة السير حيث المستقبل المتوقع يكون أفضل، بحث في العالم عن الأماكن التي فيها النظرة المستقبلية أكثر تشاؤمية؛ حيث يفزع الآخرون ويهربون من سوق بعينها.

من الأمثلة الجديرة بالذكر لاستثمارات "تيمبلتون" اليابان في الستينيات من القرن العشرين؛ حيث اعتقد الناس أن السوق الياباني فوضوي ومن الحكمة عدم الاستثمار فيه. ومن الأمثلة أيضًا شركة "فورد موتور" في

أواخر السبعينيات من القرن العشرين؛ عندما بـدا المـستقبل كئيبًـا بالنـسبة للسيارة العملاقة. هذا بالإضافة إلى "بيرو" في منتصف الثمانينيات؛ عنـدما استحوذ التوتر السياسي على البلد وضاع المال وتلاشت الطبقـة الوسـطى. فلقد أودع "تيمبلتون" مبالغ من المال لا بأس بها في كلٍ من تلك المواضع، وبعدها بسنوات قليلة ربح ملايين من هذه الاستثمارات.

فقـد رأى "تيمبلتـون" هبوطًـا كبـيرًا للبورصـة، والـذي سـبب تهافـت المستثمرين على البيع؛ كفرص ذهبية للاستثمار. فاعتنق "تيمبلتـون" منطـق أن أفضل وقت للشراء هو عندما يبيع الغير وينخفض السعر؛ حيث إنه من المؤكد ارتفاع الأسهم بعد ذلك. وهذا المنظور يمتد ليشمل صعوبات أخـرى عديـدة خارج نطاق الاستثمار المالي؛ فعندما لا تـسير بعـض الأمـور عـلى مـا يـرام في حياتنا، تكون لدينا الفرصة لتجربة شيء جديد ومختلف بشكل أساسي؛ للقيـام بعد ذلك بالاستثمار حينما يضعف احتمال الخسارة ويقوى احتمال الكسب.

عبر التاريخ، قاومت الكائنات الحية التغيُّر الذي يهدد اسـتقرارها. وكانـت تقوم بذلك إلى أن تبدأ الأمور تـسوء وتـصبح المنطقـة التـي تعـيش فيهـا غـير ملائمة بالفعل. وبالمثل، من الممكن أن تصل العلاقـات الشخـصية إلى روتـين ممل. ولكن عندما ينشأ الصراع وتصبح الأمور صعبة، ينشأ الدافع إلى التغـير. ونلاحظ أن العلاقات الوطيدة بين الناس تنتج غالبًا عن مواجهة أزمة مـا مـع بعضهم البعض.

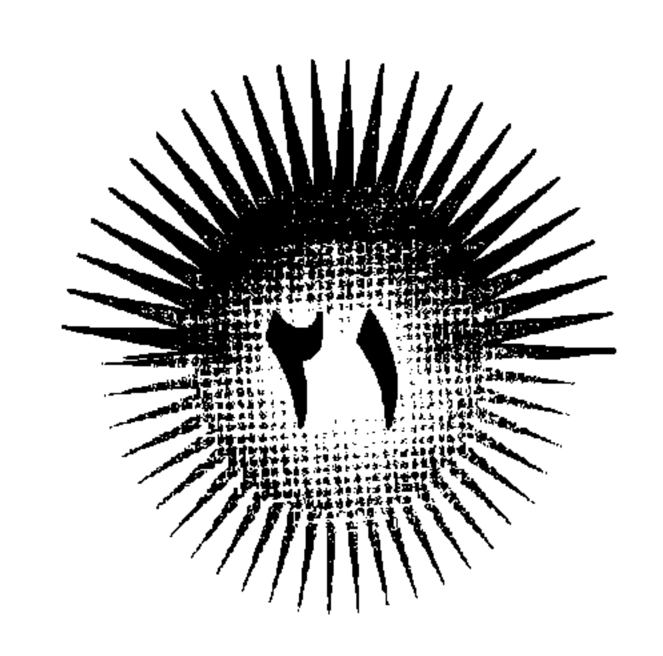
إن كثيرًا من أعظم التطورات الإبداعية قد نتجـت عـن المـشكلات الهائلـة التي تنشأ وتحتاج إلى حل، مثل: الإنجازات الطبية المذهلة التـي نـشأت نتيجـة انتشار الأمراض والإصابات الخطيرة، واستراتيجيات البناء الجديـدة ومـواده

التي نجمت عن تهديد الزلازل والعواصف الشديدة، ومصادر الطاقة القوية الجديدة والسيارات والماكينات الأكثر كفاءة التي نتجت عن عجز خطير وأخطار بيئية، وحتى الاستراتيجيات الدبلوماسية الفعالة نتجت عن أزمات بين جماعات وأمم.

لذلك؛ عندما تسوء الأمور ويسود التشاؤم، لا تفزع وتتراجع. ولكن، تذكَّر أن جاذبية الأرض نفسها هي التي دفعتنا نحو التفكير في الطيران. وبدلاً من التراجع، تقدم أكثر وواجه الأمور بحرص، وابحث عن المفاتيح التي تقود إلى أعظم فرص النجاح في الحياة عندما تحيط بنا الظروف الصعبة على نحو متكرر.



عندما يسود التشاؤم، لا تتراجع ... تقدم وابحث عن النتائج القيِّمة التي تصنعها الظروف الصعبة من أجل النجاح.



الجمال والقبح من منظور نفسي

من الأقوال المأثورة: "الجمال يكون وفقًا لما يـراه الـشخص". وفي المقدمـة، ذكرت قصة "البطة القبيحة" كمثال فعَّال للعناصر الأساسية لقوة الفشل. ففي هذه القصة، نجد الطائر الذي كان منبوذًا ويُنظر إليه كطائر قبيح لأنـه مختلـف كثيرًا عن بقية البط قد تحول إلى طائر جميل. وتوحي هذه القصة لنا بأن نفهم أن الإخفاقات غالبًا ما تكون نجاحات مُقنَّعة.

في هذا السياق، نحتاج أن نضيف إلى ذلك القول القديم: "الجمال والقـبح يكونان من منظور الشخص نفسه وليس من منظور الآخـرين". وهـذه فكـرة غاية في الأهمية. لذا؛ عندما نواجه مشكلة أو عندما نشعر بقلق أو فشل، ينبغي أن نفهم أن أية سلبية ترجع أساسًا إلى ما نعتقده.

فكلٌ منا يرى الواقع بشكل مختلف في داخله. على سبيل المثال، لي حوارات شيقة كثيرة مع نجلي الطالـب الجـامعي عـن الأفـلام. فأنـا أسـتمتع بـالأفلام الرائجة التي تحقق نجاحًا جماهيريًا كبـيرًا وتقـدم موضـوعات شـبيهة بـالواقع تجذب الجمهور إلى الفيلم. في حين أنـه مولـع بـالأفلام التـي تتجـاوز حـدود

المألوف؛ فهو يتمتع بالأفلام الغريبة التي تقدم أفكارًا جديدة ولا تنطبق عليها خصائص الأفلام الرائجة. وكثير من هذه الأفلام مليء بالرموز والتعبيرات الفنية، ولا يحتوي إلا على قدر قليل جدًا من المناظر الطبيعية الجميلة. وفي حين أني أرى أن الحبكة الدرامية في الأفلام الرائجة تكون قوية جدًا، يراها هو غير مبتكرة، ويشعر أنها تهدف إلى تحقيق نجاحات مادية فقط. وفي الحقيقة، يصفها عديد من الناس بأنها إخفاقات جماهيرية.

نجلي لا يحب ما يصفه بالأفلام الأمريكية النمطية التي نتنبأ بنهاية أحداثها، ويرى أن العديد من النجاحات الجماهيرية لهذه الأفلام إخفاقات فنية. وما أراه، وكثيرون أيضًا، كفيلم ملحمي جميل وناجح جدًا، يراه هو فيلمًا رديئًا فاشلاً.

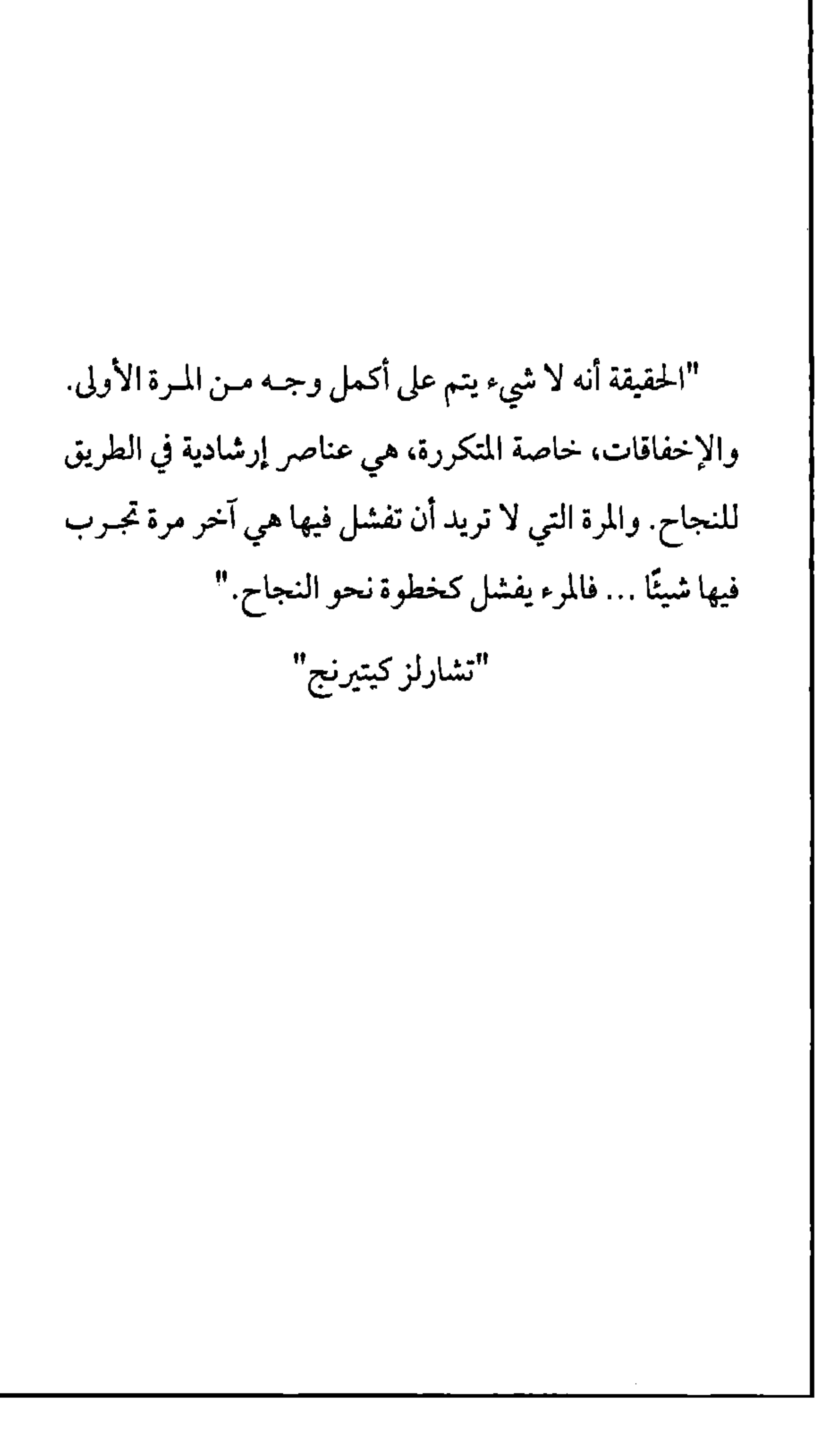
خلال حياتنا، نواجه جميعًا هذه الاختلافات الخاصة بالإدراك الحسي. فمثلاً، إذا كان علينا تقديم حديث، فبعضنا يرى ذلك فرصة جيدة كي نُعبِّر عن وجهات نظرنا ونشارك فيما نعرفه. بينما يراه آخرون فرصة للفشل لأنه سيوضح علانية إنسان مرتبك غير مقبول من الآخرين.

ونتيجة هذه الاختلافات، ينبغي أن ننظر بإمعان أكثر في جميع المواقف التي نراها قبيحة؛ حتى نرى الجمال الكامن داخلها، ولكن ذلك يتطلب وقتًا طويلاً. وإحدى الاستراتيجيات التي يمكن أن نستخدمها هي أن نسأل ببساطة عن وجهات نظر الآخرين الذين يفكرون بأسلوب يختلف قليلاً عنا؛ فنقول مثلاً: "ما الفرص الممكنة التي تراها في هذا الموقف الذي أصارعه؟" فلنتعمق أكثر في الموضوع، ونتحدى أنفسنا من أجل إعادة التفكير في الموقف، ولنتذكر أن الجمال والقبح يخضعان لمنظور الشخص

نفسه. فإعادة التفكير تجعلنا نعي أن السلب والإيجاب والقبح والجمال يوجدان غالبًا في عقولنا فقط. فلنتأكد أن الجمال موجود، حتى إذا كان غير واضح لنا في الوقت الحاضر. فهذا الوعي يمكن أن يساعدنا في أن يكون لدينا الدافع والشجاعة اللذان نحتاج إليهما للتقدم للأمام في مواجهة الإخفاقات قصيرة المدى التي نتعرض إليها يوميًا في حياتنا.

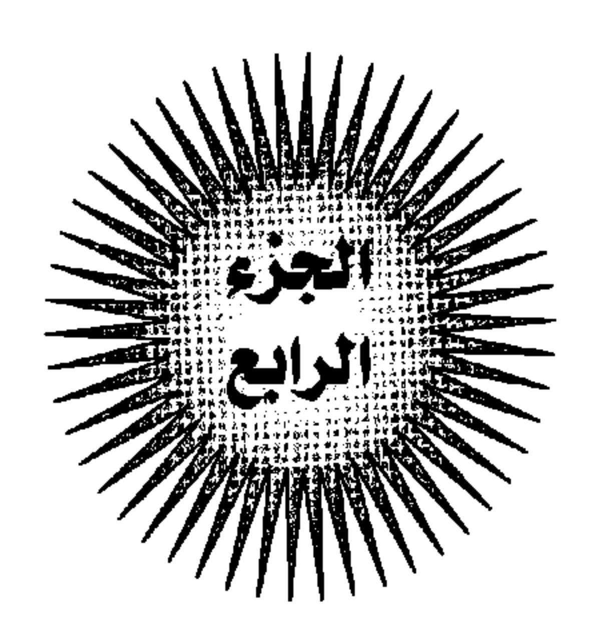


ربما يحمل موقف صعب جمالاً لا تراه من وجهة نظرك، ولكن ذلك لا يعني أن هذا الجمال غير موجود ... فقط، أمعن النظر في الأمر.



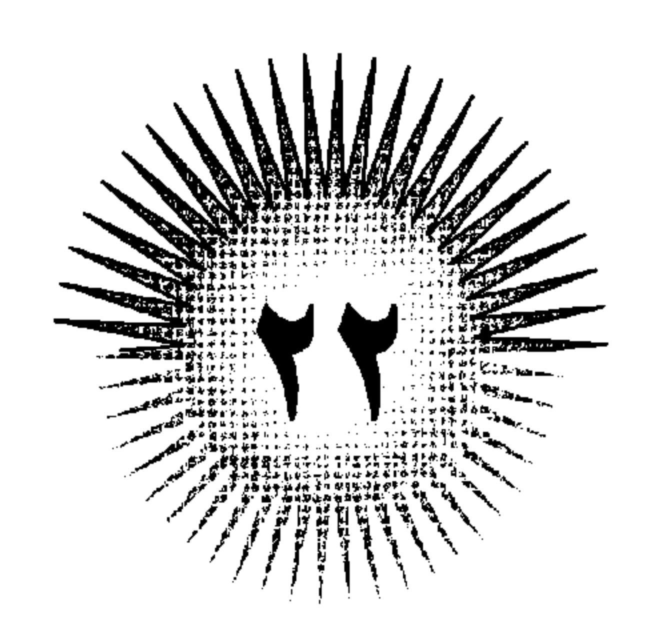
"الحقيقة أنه لا شيء يتم على أكمل وجـه مـن المـرة الأولى. والإخفاقات، خاصة المتكررة، هي عناصر إرشادية في الطريق للنجاح. والمرة التي لا تريد أن تفشل فيها هي آخر مرة تجـرب فيها شيئًا ... فالمرء يفشل كخطوة نحو النجاح."

"تشارلز كيتيرنج"



التغلب على الفشل

أصبحت الاستفادة من الفشل جزءًا مهمًا جدًا من عيش حياة ناجحة وسعيدة. فخوض مغامرة أو تعلُّم مهارة جديدة أو السعي وراء فرصة مثيرة يصاحبه احتمال التعرض لإخفاقات قصيرة المدى دائمًا، وتصبح هذه العثرات الأساس الذي يقوم عليه النجاح. لذا؛ تعلَّم الاستفادة من قوة الفشل يوميًا؛ كي تحيا حياة أكثر ازدهارًا وسلامًا.



تحويل العثرات إلى نجاحات فائقة

من القصص الشهيرة لتحويل العثرات إلى نجاحات تجربة شركة "ثري إم" في تطوير الأوراق ذاتية اللصق. ففي البداية، باءت محاولة تطوير نوع جديد من الصمغ بالفشل؛ حيث تمت صناعة نوع رديء غير لاصق. ومن هذا المنطلق، كان من السهل إعلان الفشل وعدم تكملة المشروع.

لكن، استمر أحد موظفي الشركة في العمل؛ فاكتشف طريقة بسيطة ولكنها فعالة للاستفادة من هذا الفشل. فعندما وضع الصمغ على شرائط صغيرة من الورق، توصل إلى إمكانية صنع علامات استرشادية للكتب، والتي يمكن استخدامها أيضًا لتدوين ملاحظات موجزة.

وبعد تسويق هذا الاكتشاف لأول مرة على المستوى الداخلي فقط لموظفين آخرين في شركة "ثري إم"، أدت النتيجة الإيجابية التي لاقاها إلى اكتشاف منتج جديد تمامًا. فهذه الفكرة البسيطة، التي تهم نشاطًا إنسانيًا أساسيًا للغاية، أدت إلى نجاح فائق، وكل ذلك نتج عما بدا في ظاهره

كفشل. وقد ربحت شركة "ثري إم" ملايين الدولارات، والتي مكنتها من تقديم مساعدة عملية جدًا لعدد لا حصر له من الناس حول العالم.

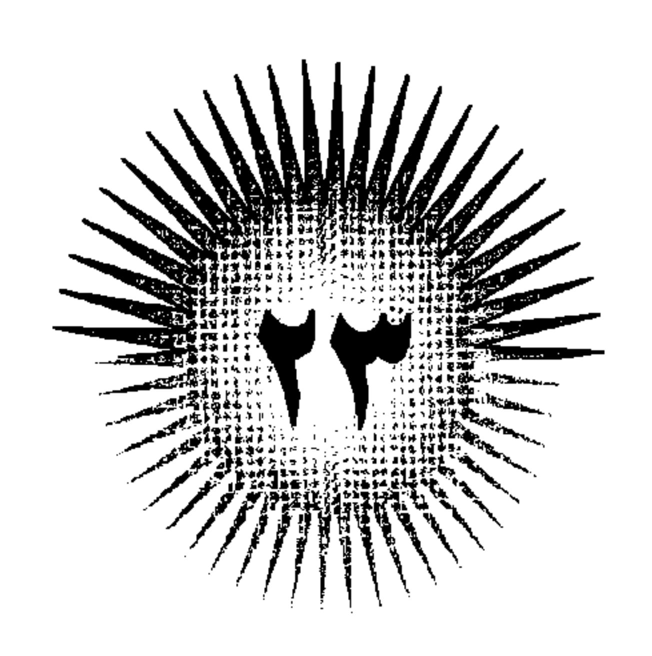
إن إحدى الطرق لتحقيق المزيد من النجاح في الحياة وفي العمل، هي إدراك مبدأ البدء بالفشل ثم النجاح. وتعتمد هذه الطريقة الحكيمة على رؤية كل فشل كأساس لنجاح أكبر. فعندما نقترف خطأ صغيرًا في إحدى الأنشطة أو المهام، فإننا نتعلم من التجربة لتحقيق نجاح أعظم فيما بعد. على سبيل المثال، إذا أخفقنا في ضرب كرة الجولف بسبب منخفض رملي أعاق اندفاع الكرة، فسوف يدفعنا ذلك إلى تعلُّم كيفية التعامل مع مثل هذا الموقف. وتعلُّم كيفية رمي الكرة بشكل أفضل في المنخفضات الرملية في المستقبل من شأنه أن يساعدنا في التقدم كي نصبح لاعبي جولف محترفين.

من المهم أن نذكر أن تعريف الفشل كشيء صغير أمرٌ نسبي؛ فالسر يكمن في رؤية الإخفاقات، حتى التي تبدو كبيرة إلى حدٍ ما، كمراحل صغيرة ننتقل منها إلى نجاحات أكبر. لذا؛ عندما تواجه فشلاً فعليًا أو على وشك الحدوث، فقم بدراسته من جميع زواياه وتأكد من أن الوضع الحالي ينطوي على خسارة صغيرة إلى حدٍ ما، والتي ترتبط بعض الشيء بنجاح فائق. وبعد ذلك، اعمل على تطبيق أية فوائد تكتسبها من الفشل لتحقيق النجاح في المستقبل. وعلى الرغم من أن هذه الطريقة لن تضمن أن إخفاقك الحالي سوف يؤدي إلى نجاح فائق، فإنها تزيد من احتمالية حدوث هذه النتيجة بشكل كبير.

مرةً أخرى، نؤكد على أهمية الفشل بالنسبة للنجاح. فكي تحقق المزيد من النجاح، ينبغي أن تدرك أهمية الوقوع في الإخفاقات، بغض النظر عن

حجمها، من أجل تحقيق نجاحات فائقة. فعند إدراك ذلك، فإن كثيرًا من الإخفاقات التي نمر بها سوف تتخذ شكلاً جديدًا تمامًا؛ حيث ستصبح فشلاً قصير المدى يؤدي إلى نجاح فائق طويل المدى.

استفِد من الإخفاقات، مهما كان حجمها؛ كي تحقق نجاحًا فائقًا.



إدراك القيم في الفرص الضئيلة

عندما تقدم لنا الحياة أقل مما نريده أو نتوقعه، فمن السهل أن يثبط ذلك همنا. فنحن - مثلاً - نمارس التمرينات الرياضية ونتناول الطعام الصحي لمدة أسابيع، ولكننا نفقد وزنًا أقل بكثير مما تمنيناه. وربما نعمل بجد في مشروع ما لعدة أيام، ولا نتلقى المدح إلا من شخص أو اثنين فقط دون الباقين الذين توقعنا أنهم سيشيدون بنجاحنا. ففي مثل تلك المواقف، من السهل أن نفقد رؤيتنا للنجاح ونشعر بالفشل.

لكن ليس من المفترض أن تقدم لنا الحياة كل ما نريده أو نتوقعه، ونادرًا ما يحدث ذلك. والسر يكمن في أن نتعلم كيف نرى الإمكانيات والقيم فيما نتلقاه ونملكه، حتى في أقل الأشياء. واقرأ هذه السطور الشعرية التي كتبها "ويليام بليك":

كي ترى عالمًا في ذرة رمل

والجنة في زهرة برية

أمسك اللانهائية في كفك

والأبدية في ساعة من السعادة

هذه السطور الشعرية تتضمن طريقة مختلفة تمامًا للعيش؛ وهي أن كل فشل يظهر محبطًا ربما يحمل في ثناياه نورًا وجمالاً. وهناك رؤية فنية تمتد لتشمل هذه الفكرة في القصيدة التالية التي تؤثر فيها كلمات "بليك":

أكوان بداخلي

بينما أسير على الطريق الرملي
إذ خطرت لي فكرة
أن أرى العالم في ذرة رمل
بحثًا عن منظور أرحب

ولكنني تساءلت:
ولم لا تكون عوالم
عوالم كثيرة في ذرة واحدة من الرمال
أن نرى أكوانًا بكاملها
في كل شيء منفرد

نظرت عندها أسفل قدمي
إلى ذرات الرمل اللانهائية
فوجدت نفسي
أتجاوز كل آلام الحياة

رأيت ألوان قوس قزح في ورقة شجر
وضوء القمر في أي حجر
والبرق في جذع ذابل
والسماء الواسعة في قرطاس صغير

عندها سرت على الطريق الرملي

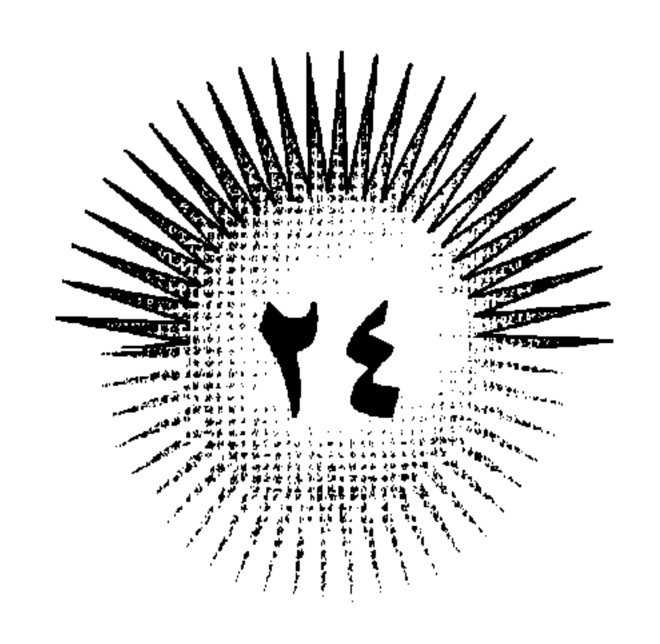
بوميض لامع أمام عيني

وهناك بداخل هذا الوميض

رأيت أني لن أموت أبدًا

"تشارلز مانز"

فإذا تعلمنا العيش من خلال هذا المنظور الجديد، فسوف يتحـول كـل شيء إلى الأفضل. فما يبدو في ظاهره إخفاقات قد يؤدي إلى نجاح باهر، وذلك إذا تمكَّنا من رؤية القيم في الفرص الضئيلة.



النجاح في الوقت الحاضر

إن الضغط والسلبية والإحباط والاضطرابات العقلية والعاطفية أمور تتعلق إما بالماضي أو المستقبل. فإننا نندم على الاختيارات التي قمنا بها في الماضي والإخفاقات التي واجهناها ونعاني من ذلك. كما أن ما سيحدث في المستقبل يثير قلقنا؛ فنحن نفكر في مدى احتمال فشلنا مساء اليوم أو غدًا أو الأسبوع القادم. ولكن الماضي ذهب إلى حيث لا يعود أبدًا، والمستقبل لن يأتي الآن؛ لأنه إذا جاء سيكون حاضرًا.

والحل المقترح لكل هذه المعاناة الفكرية، والذي اتفقت عليه مصادر مختلفة مثل كتابات الحكماء القدماء وعلماء النفس المشهورين، هو عيش اللحظة الراهنة. وبالطبع، يكمن التحدي في تصوُّر طريقة ما لتحقيق هذا عندما يجذبنا الماضي إلى دوامة الندم ويجذبنا المستقبل إلى التصورات المخيفة للمجهول.

هناك طريقة نافعة لمواجهة هذا التحدي؛ وهي أن تفكر كأنك فنان. فعندما تنظر إلى الأشياء نظرة فنية، وعندما تحاول بجدية أن تصور بيئتك وحياتك كعمل فني، سيتحول اهتمامك بصورة طبيعية إلى الحاضر. حاول أن

تتنزه وتؤلف قصيدة شعرية عما تراه. فالأشجار والمباني والطيور والسُّحب، كل ذلك سوف يستدعي قدرتك على التأليف. لذلك، قم بوصف هذه الأشياء في قصيدة شعرية.

في البداية، قد لا تشعر أن هذه الطريقة عملية، ولكنها كذلك. فالغالبية العظمى منا يستهلكون كثيرًا من قواهم الفكرية في التفكير في الماضي أو المستقبل خلال لحظات الوعي. وبالتالي؛ فإننا نضيع الكثير من أوقات حياتنا. فنحن نعيش إخفاقاتنا الماضية مرة أخرى أو ما نتوقعه من إخفاقات مستقبلية، والتي نادرًا ما تحدث. ولكن وجهة النظر الفنية من شأنها أن تُظهِر قدرتنا الإبداعية، وتساعدنا في رؤية الأشياء التي لم نستطع رؤيتها قط. فمن الممكن أن تجعلنا ننظر إلى الحاضر بتفاؤل؛ مما يقضي على الضغط والقلق. لكن احذر من أن الماضي والمستقبل يبعدانا دائمًا عن الحياة، ويدخلانا في ذكريات أو أوهام.

لقد جربت مؤخرًا ممارسة التأمل فيما حولي أثناء تنزهي في أحد طرق المدينة، ونتج عن ذلك شيئان: تحرير الحاضر ومواجهة التفكير المستمر في الماضي والمستقبل. وهذه هي القصيدة الشعرية التي نتجت عن ذلك:

كي أتذكر نفسي

في طريق السفر

مضيت فارغ اليدين

صاعدًا في الضباب الدخاني الذي وصلت إليه

حتى ابتلعتني هذه الأرض الدخانية

حين تلألأ أمامي جدول صغير

صدمتني رؤية جدول مياه كريستالية تحت الضباب

وحينها بدأت أفيق وكأنني فجر يوم وليد

لقد مضى وقت طويل منذ كنت منتبهًا هكذا

ثم رأيت أمامي جبلًا مكللًا بالغار والثلج الأبيض

مضيفًا قمة أخرى

نظرت أعلى حتى وصلت إلى شجرة مورقة خضراء

ترقص أغصانها في السماء

فمضيت أمشي برفق

ثم انفتح العالم في مواجهتي

وأعادني إلى الرحم مرة أخرى

تحول جبل الغار إلى اللون الوردي

بينما تدفق مجرى الدم ليغذي التاج الأحمر

كان هناك الكثير والكثير من الأزهار

وفي يقظة مفاجئة رأيت ما أدهشني فتوقفت

وفي منتصف الأرض الدخانية

والمياه الصافية الكريستالية

والأزهار الحمراء النضرة

رأيت نفسي

وكنت سعيدًا

ولكن سعادتي تبخرت

أمام فيض الخوف الذي تبعني

- كما هي عادته -

فابتلعني مرة أخرى شعور الخوف

ثم في نشوة جديدة استعدت مشاعري

فاستدرت وعدت عبر الطريق

الأزهار البرية الصغيرة استطالت لتذكِّرني

ولكنني لم أتذكر كيف أكون حيًّا مرة أخرى

فكرت في كل الأعباء التي تنتظرني في الغد

ثم تلاشيت من المكان

اللعنة على الضباب

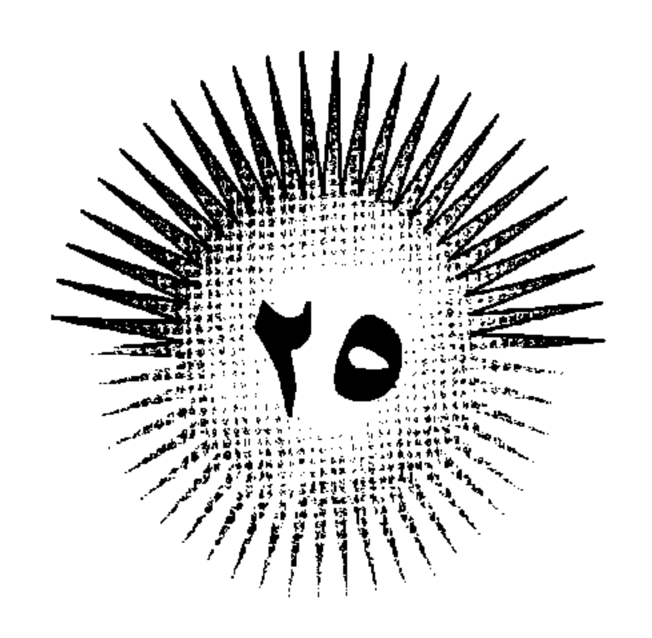
ما الذي كنت أفكر فيه حين ذهبت إليه؟

نظرت إلى ساعتي ثم بجمود

نزلت مسرعًا أسفل التل

"تشارلز مانز"

الإخفاقات الفكرية دائمًا ما تسكن الماضي أو المستقبل. فإذا أردت أن تعثر على النجاحات الفكرية، ففكِّر في الحاضر. حقِّق النجاح في الوقت الحاضر. ففي الوقت الحاضر، حتى الأخطاء والإخفاقات المؤقتة يمكن أن تَغْلُب على الخوف والقلق والندم. اغتنم الفرص لأجل حياة جديدة.



الاستثمار في مواجهة الفشل

إن خوض المخاطر وتحدي الظروف أمر مرهق جدًا. فعندما تُعرِّض نفسك وما اكتسبته في الحياة للخطر، فذلك أمر يثير القلق بالفعل. وربما يتضمن هـذا مكانتك الوظيفية أو حتى سلامتك. فعندما تنشأ تحديات أساسية وتكون هناك اختلافات في الرأي حول ما يجب فعله، يكون عليك أحيانًا أن تخاطر بمكانتك المرموقة وتتخذ موقفًا بعينه، رغم الظروف الصعبة.

على سبيل المثال، رئيسة مجلس إدارة إحدى شركات صـناعة الـسيارات لديها معتقدات شخصية عن البيئة. فمثلاً، ربما تؤيد إنتاج سيارة تعتمد على الطاقة الكهربية وواعدة ولكنها مُعرَّضة للخطر المالي. وقد تفعـل ذلـك في الوقت الذي ينخفض فيه العمل وتكون الغالبية مؤيدة لتصميمات سيارات ذات عوادم أكثر ولكنهـا نجحـت في المـاضي. إنهـا تعـي جيـدًا الظـروف الصعبة الجارية لاتخاذ هذا الموقف، ولكنها تعتقد أن الاستثمار من أجل بيئة أنقى يحتاج إلى القيام بذلك على نحو مستمر، وأنه سوف يعود بـالنفع عـلى كل شخص لأجل كوكب صحي في المستقبل.

يقدم الاستثمار المالي صورة مباشرة لهذه الأفكار؛ فالاستثمار في البورصة أمر غير مستقر مثل الظروف الحياتية المتغيرة باستمرار. على سبيل المثال، في يوم ما، وجدت إحدى أشهر الشركات في أمريكا أن سعر أسهمها في البورصة انخفض انخفاضًا مفاجئًا وحادًا بنسبة ٥٠٪ تقريبًا في يوم واحد. وحدث ذلك بعدما تصاعدت أسهمها بنسبة ١٠٠٪ خلال الشهور القليلة السابقة.

عندما تستثمر مبلغًا كبيرًا، فإن انخفاضات السوق من الممكن أن تؤثر عليك سلبًا لمدة يوم أو أسبوع أو شهور أو سنة. وربما ترى أن مدخراتك من معاش التقاعد قد انخفضت؛ ومن ثَمَّ تشعر أنك تشهد فشلاً ماليًا كبيرًا جدًا.

فأين تقع فرصة النجاح في مثل هذا الموقف؟ إنها تكمن في قوة الاستثمار باستمرار، أو ما يُطلَق عليه عادة "توسيط التكلفة بالدولار". على سبيل المثال، إذا كنت تضع بشكل دائم جزءًا من راتبك في صناديق استثمار مشتركة متوازنة ضمن خطة تقاعدك، فإن انخفاضات البورصة تشبه تخفيضات تلك المتاجر الكبرى التي نراها في الجرائد.

وإليك هذا المثال: بدأت "سوزان ويلز" في استثمار ١٠٠ دولار كل شهر في صندوق استثمار متوازن عالي الجودة منذ عشرين شهرًا؛ أي أن إجمالي الاستثمار بلغ ٢٠٠٠ دولار. ونتيجة حدوث هبوط عام للبورصة في هذه الأثناء، انخفض سعر أسهم صناديق الاستثمار من متوسط السعر الذي دفعته "سوزان" وهو ٢٠ دولارًا ليصل إلى ١٥ دولارًا. ونتيجة لذلك، فقيمة استثمار "سوزان" التي كانت ٢٠٠٠ دولار أصبحت ١٥٠٠ دولار فقط، بنسبة خسارة تبلغ ٢٥٪. ولأن "سوزان" مستثمرة لا خبرة لها في هذا المجال، فسوف يكون من السهل أن تُصاب بالإحباط وتعلن فشلها في برنامج الاستثمار وتتوقف عن شرائها الشهري للأسهم بمائة دولار.

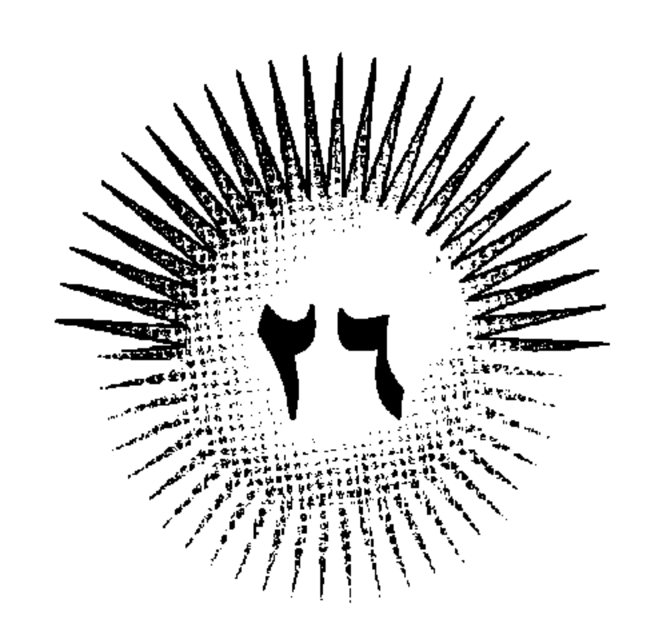
مع ذلك، فالحقيقة أن أسهم صناديق الاستثمار الثابتة ذات قيمة اليوم أفضل مما كانت عليه في الشهور السابقة. فالدولارات التي كانت تشتري ٥ أسهم قبل ذلك، أصبحت تشتري الآن ٧ أسهم تقريبًا لها قيمة الشركات نفسها المشتركة في صندوق الاستثمار. ويتضح من التاريخ الاقتصادي أن سوق العمل في النهاية يرتفع مجددًا إلى حيث كان.

على غرار ذلك، عندما تشهد الجوانب الأخرى للحياة انخفاضًا مؤقتًا، فإن ذلك يُعد أنسب وقت لزيادة الاستثمار. فعندما تقل مكانتنا في العمل ونجد أن الآخرين قليلاً ما يحاولون الاستفادة من خبرتنا، فإن هذا يُعد وقتًا مناسبًا لاستثمار مهارتنا. فتعلُّم مهارة جديدة في الكمبيوتر مثلاً أو التدرب على مهارات أخرى ربما يكون آخر شيء نفكر فيه عندما يظهر أن حياتنا العملية تبدأ في الانحدار. ولكن ينبغي أن يكون استثمار قيمتنا الممكنة بدلاً من الشعور باللامبالاة أو الارتداد عن وظيفتنا هو الاختيار الأمثل. مرةً أخرى، يقدم الاستثمار بصفة مستمرة - سواء أكان من أجل زيادة المعرفة أم تحسين العلاقات الاجتماعية أم العائد المادي - عندما ترتفع قيمة الأشياء أو تنخفض فوائد قيِّمة عديدة في الحياة.

من ثَمَّ، عندما يظهر أن الحياة تقترب من النهاية أو أن سوق العمل لا يشجع على الاستثمار، فعليك فقط أن تستمر في الاستثمار. فهذه الاستثمارات التي تبدو عديمة الفائدة سوف تقدم فوائد قيِّمة بشكل أسرع مما تتوقع.



إن الاستثمار بصفة مستمرة، سواء أكانت قيمة الأشياء مرتفعة أم منخفضة، يُقدِّم فوائد عديدة ذات قيمة في الحياة.



التغلب على التحديات الصعبة

كانت هناك طريقة قديمة لتعليم الآخرين السباحة تتمثل في الإلقاء بهم في مياه عميقة دون إعطائهم ولو القليل من التعليمات الإرشادية. وفي أثناء الصراع من أجل إبقاء رؤوسهم فوق سطح الماء، كان من المتوقع أنهم سيتمكنون من تصوُّر كيفية السباحة من تلقاء أنفسهم. ولكن هذه الطريقة - الغرق أو السباحة - ليست معتنقة اليوم على نطاق واسع، إلا أنه من الممكن إدراك حكمة منها. فمثل العضلات التي لا تنمو وتقوى إذا لم تبذل جهدًا يفوق المستوى المريح لها، فإننا لن نتطور كبشر إذا لم نواجه تحديات، ومن الأفضل أن تكون تحديات صعبة.

من الأمثلة الموحية على ذلك قصة حياة الدكتور "كينيث كوبر". في الواقع، لقد وصفه أحد زملائه مؤخرًا بأنه مجرد شخص عادي. وأشار الدكتور "كوبر" نفسه إلى أنه بالفعل توقع أن تكون حياته عادية نوعًا ما. ولكنه قام بإنجاز الكثير من الأعمال، منها:

- ألف كتابًا عن الأيروبكس، وبسَّط هذا المفهوم الذي كان يثير خلافًا في ذلك الوقت.

- أسس مركز كوبر للأيروبكس، والذي اشتمل على معهد كوبر ومركز كوبر للياقة البدنية وعيادة كوبر الطبية وبرنامج كوبر للتمتع بصحة جيدة.
- أسس شركتَي "كوبر فينتشرز" و"كوبر كونسيبتس".
- ابتكر مجموعة فيتامينات (Complete Multivitamins) وتركيبة (Complete Joint Maintenance Formula) وسجلهما باسمه.
- أصبح الطبيب الشخصي لرؤساء مجالس إدارة العديد من الشركات والعديد من المشاهير، ومنهم الرئيس "جورج دبليو بوش" وعشرات الرياضيين المحترفين.
- ألف نحو عشرين كتابًا بإجمالي بيع أكثر من ٣٠ مليون نسخة.

وغير ذلك من الإنجازات الكثيرة.

لكن الطريق إلى هذه النجاحات العديدة كان شديد الصعوبة. فعند الإمعان في حياة الدكتور "كوبر"، قد نتساءل: هل شعر الدكتور "كوبر"، في مراحل فعلية عديدة من حياته، أنه لا يؤدي مهمته على أكمل وجه؟ فعلى الرغم من نجاحاته الرائدة، يبدو أنه فشل في مواطن عديدة وشهد ما يبدو في ظاهره كعثرات عديدة وإخفاقات كبيرة، على الرغم من أنها مؤقتة.

على سبيل المثال، وُجِّه إليه نقد على نحو متكرر من قِبَل النقابة الطبية للجراحة أو الطب الوصفي والتشخيصي" نتيجة تأييده للطب الوقائي والنظام الغذائي الصحي وممارسة التمرينات الرياضية بداية من ستينيات القرن العشرين. ففي أواخر الستينيات، عندما تم نشر كتابه عن الأيروبكس الذي حقق نجاحًا كبيرًا، نصح أطباء كثيرون الناس، خاصة من يبلغون أربعين عامًا أو أكثر، بتجنُّب ممارسة الرياضة البدنية. وصرَّح أحد الخبراء أن: «ممارسي رياضة العدو البطيء سيموتون إذا استمروا في اتباع نظام "كوبر"». وعندما

قال "كوبر" إن برنامج ممارسة الرياضة هو جزء من عملية إعادة تأهيل الأفراد الذين عانوا من أزمة قلبية، اعتبره كثيرون متعصبًا للرياضة. والآن، أصبحت ممارسة الرياضة جزءًا من البروتوكول الطبي المعياري.

بالفعل، كانت هناك مواقف تبدو في ظاهرها إخفاقات شهدها "كوبر". فعلى الرغم من أن كتابه عن الأيروبكس قد حقق نجاحًا كبيرًا في المبيعات، فإنه تقدم بصعوبة في مهنة الطب في "دالاس"؛ حيث كان لا يأتيه من المرضى إلا قلة قليلة. وكان مكتبه الأصلي في مركز تجاري في "دالاس"، وكان عبارة عن حجرتين فقط. وعندما علمت هيئة الأطباء في "دالاس" أنه يستخدم جهاز المشاية الكهربائية في إجراء اختبارات الضغط، اعتقد أعضاؤها أنه يُعرِّض حياة المرضى للخطر. ونتيجة لذلك، تم إحضاره أمام هيئة الأطباء بقصد إخضاعه للرقابة. وعندما شعر بالإحباط، فكَّر بجدية في ألا يستمر في مهنة الطب. ولكن عندما ناقش هذا الأمر مع زوجته "ميلي"، ذكَّرته بالسبب الذي دفعه إلى ما يقوم به. فآمن أن ممارساته الطبية تمثل مستقبل الطب.

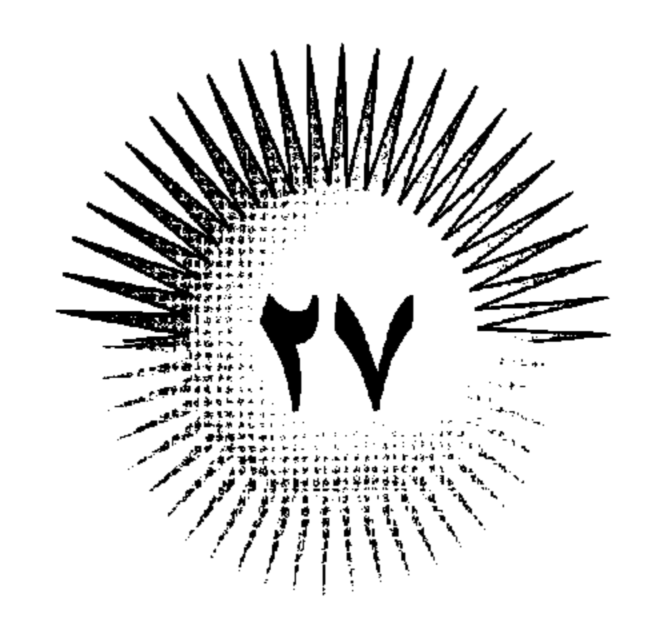
على الرغم من عثرات الدكتور "كوبر"، فإنه ثابر بشدة يخوض معارك صعبة باستمرار. ولكنه انتصر في النهاية؛ حيث إن أغلب نصائحه الأصيلة التي كان يُستهزأ بها أصبحت مقبولة كممارسات صحية جيدة ينصح بها الأطباء الآن في العالم أجمع. كما أن تعهده القوي بالبحث الطبي دلَّ على وضعه الطبي وغيَّر منه كثيرًا. ولقد طرح على أعضاء النقابة الطبية وابلاً من الحقائق التي بدأت تقهرهم تدريجيًا. قال الدكتور "كوبر" مفسرًا: "لقد قاومت النقاد... وما زال يوجد القليل منهم ... ولكن مقارنة بما كان منذ ٣٠ عامًا، فإن عددهم صغير جدًا. لقد قهرناهم بالحقائق".

ربما يكون تبني الدكتور "كوبر" المستمر للأفكار المتقدمة غير المعروفة "السابقة لأوانها" وللاستراتيجيات الصحية في مواجهة معارضة كبيرة مثالاً جيدًا لفكرة "تحدي الصعاب". فمواجهة ما يبدو في بعض الأحيان تحديات مسيطرة ومقاومتها والتطور الشخصي ومساعدة الآخرين في التطور ربما تكون سرًا أساسيًا لتحقيق النجاح الفائق.

وربما يتساءل البعض عن بقية القصة؛ فما الذي سيضيفه هذا "الشخص العادي" بعد التحديات التي خاضها والإنجازات التي حققها؟ ما التحدي المتبقي له كي يواجهه؛ ليكمل ميله للتقدم بعد الإخفاق؟ بالطبع، أن يصبح كبير أطباء الولايات المتحدة. ولقد تم تعيينه بالفعل في هذا المنصب.



أحيانًا، تنبع القدرة على تحقيق النجاحات الفائقة من خوض صراع ضد التحديات الكبيرة وحتى المُربكة.



التفكير في سلك طريق جديد

نشعر في بعض الأحيان أن حياتنا اتخذت طريقًا مؤكدًا للفشل. فالغالبية منا تشعر كما لو كنا اتخذنا الطريق الخطأ في الحياة، على الأقل في بعض الأوقات. وعديد من الأفكار الواردة في هذا الكتاب تتحدث عن إعادة التفكير في هذه المواقف وتحويلها، ولو حتى في عقولنا فقط. وغالبًا ما نفتقد الجمال والفرصة اللذين تخفيهما الصعاب التي نواجهها. ولذا؛ فنحن نحتاج إلى أن نتعلم النظر إلى الأمور من منظور جديد أكثر تفاؤلاً.

في الحقيقة، ربما نحيا في بعض الأحيان حياة لا نريد أن نعيشها. ومن المحتمل أننا نريد أن نُرضي الآخرين؛ لذا نفعل ما نعتقد أنهم يريدونه. أو أننا قد نشأنا وأقمنا علاقات شخصية مع الآخرين وقمنا باختيارات لا تلائمنا على الإطلاق. ولذا؛ عادة ما ينتج عن ذلك شعور كبير بالفشل والخسارة. وعندما نكتشف أننا نسلك الطريق الخطأ، ينبغي أن نعيد تشكيله بشكل أفضل يتناسب مع طبيعتنا الأصلية. ولأجل أن نحصل على نجاح فائق في حياتنا، ربما نحتاج إلى أن نسلك طريقًا جديدًا يناسب طبيعتنا الحقيقية بشكل أفضل. تأمل القصيدة التالية ومدى ارتباطها بحياتك:

طريقي

في طريق مهجور

سرت بدون أفكار

حتى واجهت الشمس الملتهبة

بأشعتها المضيئة وحرارتها اللافحة

أمطرت الدموع على وجهي من الفزع الصامت

من العودة بروحي على الطريق

إنه نفس الطريق القديم المرهق

ذلك الذي أسير فيه منذ زمن

توقفت حيرانًا في مفترق الطرق

ونظرت للخلف إلى دليلي التائه

عبر غابة مزهرة مورقة

والتي كانت دائمًا إلى جانبي

سمعت أغنية من مكان ما بداخلي

لحنًا حزينًا يعزف لي

وتجرعت الكلمات كشراب كريه

والتي كانت تنوح على الثمن الذي دفعته من روحي

سألتني روحي:

لم اخترت هذا الطريق؟

كان السؤال واضحًا

وفكرت أنني ربما تخيلته غير ما كان دائمًا

من عام لآخر

سألتني مرة أخرى:

"ألا ترى؟

هذا الطريق بالٍ جدًّا

إنه لم يعد الطريق الذي يجب أن تمشيه

الطريق الذي ولدت من أجله"

نظرت إلى الغابة مرة أخرى

تلك التي نادتني

ولكن كيف تكون حياتي هناك

حيث لا طريق على الإطلاق؟

سمعتها تقول:

نعم.. لا يوجد طريق

لأنك لم تذهب هناك بعد

أن تنتقي طريقًا يعني...

أن هذا هو المكان الذي تنتمي إليه

نظرت مرة أخرى أسفل قدمي

إلى الطريق الذي منحته ثقتي

وأدركت أن هذه لم تكن حياتي

تلك التي غطتها آثار الأقدام على التراب

تنفست بعمق ثم خطوت خطوة

ثم خطوة واسعة داخل الغابة

بقليل من الشك

لكن بنشاط داخلي

بدأت أصنع طريقي بنفسي

"تشارلز ممانز"

إننا في حاجة إلى الاستفادة قدر المستطاع من حياتنا، وإلى أن نسعى دائمًا لكي نعيشها بشكل جيد. فالطريق الذي يشوبه الفشل يمدنا بالتعلم والتطور الضروريين للنجاح النهائي. ومع ذلك، ففي بعض الأحيان، ينبغي أن ننظر خارج طريق حياتنا الذي نسلكه في الوقت الحالي ونفكر في احتمالات الطرق الأخرى التي ربما يُقدَّر لنا أن نخوضها؛ وذلك من أجل أن نحقق نجاحًا باهرًا حقًا.

لذا؛ عندما تشعر بالضياع نتيجة فشل مستمر يُضعِف معنوياتك، فكّر في خوض طريق جديد يقودك إلى الأمام دائمًا، على أن يُبنى على أساس قوي من التعلم والاستفادة من العثرات والإخفاقات، وذلك من خلال التحلي بالشجاعة التي تنبع من تسخير قوة الفشل.

خاتمة

شعار قوة الفشل

لقد ناقش هذا الكتاب مجموعة متنوعة من تحديات الحياة والعمل، والأهم من ذلك أنه قد قدم طرقًا عملية لتحويل العثرات إلى نجاحات. ولقد اشتملت "الرؤية الجديدة للفشل"، التي تم عرضها في المقدمة، على ثماني أفكار أساسية، والتي تدعم بشكل غير مباشر استراتيجيات قوة الفشل التي تضمنها هذا الكتاب. وهذه الأفكار هي:

١- غيِّر مفهومك للفشل.

٢- غيِّر مفهومك للنجاح.

٣- استفِد من الفشل.

٤- انظر للإخفاقات على أنها مرحلة تؤدي إلى النجاح.

٥- استثمر فرص الفشل.

٦- استثمر التقييمات السلبية لصالحك.

٧- اهتم بمساعدة من حولك.

٨- عليك بالمثابرة.

تُقدِّم استراتيجيات هذا الكتاب طرقًا لحياة أكثر إنتاجية وازدهارًا وسلامًا. أود أن تنتقي منها ما هو أكثر ارتباطًا بظروفك الخاصة، وأن تبدأ في تطبيقها على نحو مستمر في حياتك. بالطبع، تقدم حقائق الحياة اليومية،

وخاصة العثرات والإخفاقات التي تلقيها الحياة في طريقنا، تحديات قاسية للحياة الناجحة. وتتضح صحة هذا القول على الأخص عندما لا ندرك الدور المهم الذي يلعبه الفشل من أجل العيش بطريقة تجعلنا ننتفع من كل ما تقدمه الحياة.

لكي نبدأ في مواجهة هذه التحديات بشكل أكثر فاعلية من الآن فصاعدًا، فإن الخطوة الأولى هي أن نقوم بعمل تحوُّل فكري شديد الأهمية. فالأساس هو تطوير منظور قوة الفشل في الحياة. وأود أن يساعدك كل ما قد قرأته في هذا الكتاب في هذا السياق. ولمزيد من المساعدة في هذا الأمر، اصطحب "شعار قوة الفشل" التالي معك حيث شئت. والأفضل من ذلك أن تتذكره دائمًا. حاول أن تغرسه في تفكيرك، واسمح له أن يُحدِث تغييرًا كبيرًا بشكل دائم في الحياة. ويتمثل هذا الشعار في: لا تقف مكتوف الأيدي أبدًا في مواجهة الإخفاقات قصيرة المدى. ولكن بدلاً من ذلك، استفِد من قوة الفشل وتقدم إلى الأمام دائمًا بطرق إيجابية ومثمرة.

شعار قوة الفشل

الفشل جزء طبيعي من الحياة اليومية؛ فهو مرحلة انتقالية للنجاح وتحدٍ يواجهه الإنسان وأساس الحياة الناجحة. والفشل، في ذروته، يُمكِّننا من اكتساب المعرفة، ويُقدِّم لنا الوسائل التي تزيدنا قوة وتعمل على تطورنا البشري وتتيح إمكانية التغيير والتجديد واحتمال إيجاد فرص جديدة تمامًا. فالفشل يستطيع أن يُقدِّم لنا أساسًا لتحقيق النجاح طويل المدى، وذلك إذا تعلمنا أن نُغيِّر مفهومنا له وأن نستخدمه لتحقيق الفوز وأن نواجهه. وفي النهاية، يكون الفشل والنجاح من منظور الشخص نفسه. ونحن نستطيع أن نحيا بنجاح إذا نظرنا حولنا ووجدنا الفرص التي لا يقدمها العالم إلا لهؤلاء الذين يملكون الشجاعة لخوض تحديات جديدة جديرة بالاهتمام ويتقبلون الفشل كخطوة نحو النجاح. فيمكننا أن نحيا حياة ناجحة حقًا عندما نحاول تسخير قوة الفشل بشجاعة وتحدٍ.

الفهــرس

قوة الفشل

تعلم كيف تنجح من خلال الاستفادة من عثراتك

إن الخوف من الفشل يكفي لعرقلة كثير من الناس في طريقهم ويجعلهم يتوقفون عن العمل ويخشون تكرار المحاولة. لذا، يأتي هذا الكتاب ليثبت لنا أن نور النجاح يبزغ من ظلام الفشل وأن الفشل يمكن أن يصبح دافعاً قوياً لتحقيق النجاح على المستويين الشخصي والمهني إذا ما توفرت الإرادة القوية. وقد استشهد المؤلف بأمثلة وقصص من واقع الحياة أوضح من خلالها أن:

- التحديات فرصٌ مختفيةٌ هنا وهناك.
- الفشل يحث على التغيرِ الإيجابي.
- العثرات تحفز المهارات الإبداعية.
- مصادقة الفشل يمكن أن تكون جزءاً مستمراً من تحقيق النجاح.

يُقدِّم لنا هذا الكتاب أفكاراً ونصائح تعلمنا كيف نتخذ الفشل وقوداً لتذكية نار النجاح؛ فهو مرجعٌ حافلٌ بالأمثلة والقصص الواقعية المُشجِّعة والاستراتيجيات العملية التي يمكن استخدامها على الفور من أجل تحقيق الأحلام.

نبذة عن المؤلف:

"شارلز مانز"، أستاذ إدارة الأعمال بكلية "أيسنبرج" بجامعة ماسشوستس. وقد عمل "مانز" مستشاراً لشركات مثل ثري إم وفورد وموتورولا وزيروكس ومايو كلينيك وجنرال موتورز وأمريكان إكسبريس وغيرها من الشركات. وللكاتب مؤلفات أخرى في مجال الإدارة والقيادة حققت نجاحاً كبيراً في حجم المبيعات.





للشراء عبر الإنترنت
www.dfa.elnoor.com
(لا حاجة لبطاقة ائتمان)
زوروا موقعنا
www.daralfarouk.com.eg
www.darelfarouk.com.eg